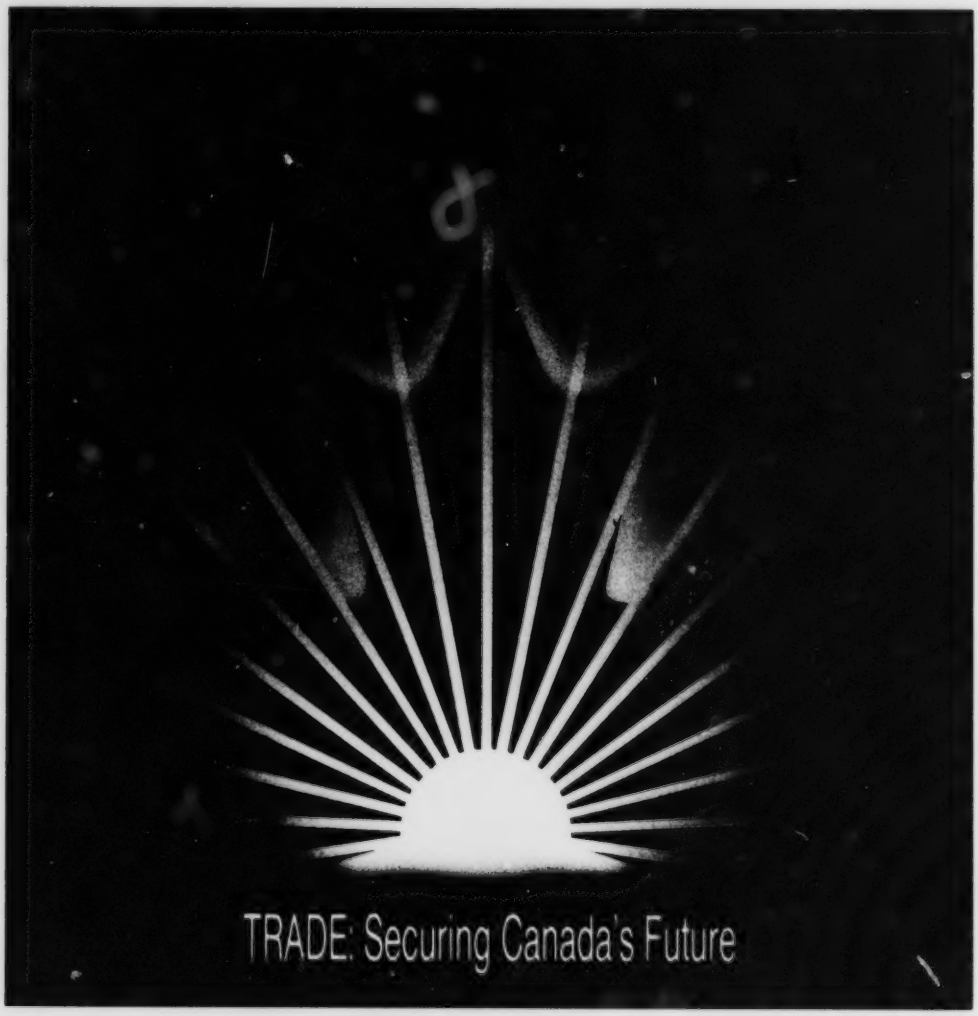
THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT

AND

GOVERNMENT PROCUREMENT

· AN · ASSESSMENT ·



Canada

THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT

AND

GOVERNMENT PROCUREMENT

• AN • ASSESSMENT •

90-01261/

Published under the authority of the
Minister of Supply and Services
Government of Canada

This publication was prepared jointly by
External Affairs Canada and
Supply and Services Canada

©Minister of Supply and Services
1989

Cat. No. E74-20/7-1989
ISBN 0-662-56549-5

For additional copies, please write or call:

Public Affairs Directorate
Supply and Services Canada
Ottawa, Canada K1A 0S5
(819) 956-2326

For more information, please write or call:

Manager, Trade Programs
Corporate Policy and Planning
Supply and Services Canada
Ottawa, Canada K1A 0S5
(819) 956-0810

Foreword

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which came into effect on January 1, 1989, covers many aspects of trade and economic ties between the two nations.

But since the Agreement's implications and detailed provisions are distinct for different parts of the Canadian economy, a series of books is being published on each of the economic sectors and issues involved.

Following an environmental overview, this particular volume presents a thorough and detailed look at the Agreement's provisions on government procurement. In fact, there is a specific chapter in the FTA dealing with government procurement, so if you want the exact words, you should consult Chapter 13 of the Free Trade Agreement.

The following pages will give you, however,

- a solid, comprehensive reference, setting the FTA in historic and economic perspective;
- an explanation of the government's procurement process;
- a description of the GATT Procurement Code;
- a summary and explanation of the FTA's procurement elements; and
- a foreward look at government procurement opportunities.

Contents

1 Page

Executive Summary 1

2

Introduction and Overview 3
Macroeconomic Impacts of the Agreement 4
Government Procurement 7

3

Government Procurement — Background 9
The Contracting Process 10
The Procurement Environment 13
The GATT Government Procurement Code 15

4

Elements of the Agreement 17
Coverage 17
Eligible Goods 18
Threshold 18
National Treatment and Transparency 19
Bid Challenge Principles 19
Exchange of Information 20
Defence Procurement 20
Further Negotiations 21

5

Government Procurement Opportunities 23
New Markets 23
Geographic Distribution 30
Future Opportunities 31

6

Conclusions 35

Appendix A
Elements of the Canada-U.S. Free Trade Agreement — Synopsis 37

Appendix B
Questions and Answers for Suppliers 41

Appendix C
List of Entities Covered by the Government Procurement Chapter 45

Appendix D
Sources of Information on Government Procurement 55

Appendix E
Canadian Government Trade Offices in the United States 57

Appendix F
Supply and Services Canada Supplier Contact Points 59

1

Executive Summary

The Government Procurement Chapter of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) builds on the 1981 GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) Government Procurement Code (GATT Code) to open a further portion of government contracting to competition between Canada and the United States. It broadens and deepens the obligations both countries have undertaken in the GATT Code, and commits each country to work towards the further multilateral liberalization of government procurement and to negotiate further improvements to the bilateral agreement once multilateral negotiations are concluded.

Canada and the United States have agreed to extend the provisions contained in the GATT Code to purchases falling below the GATT threshold — CDN $213,000 or US $156,000 in 1988 — and above an agreed threshold of US $25,000 (for 1989, CDN $31,000). The coverage is mainly limited to goods and to those services that are incidental to the delivery of goods and applies to those federal government departments listed in the Agreement.

The procedures used for these purchases will build on the concept of national treatment and the principles of transparency and competition contained in the GATT Code. Under national treatment, subject to the scope and coverage agreed upon, government purchasers in each country will treat suppliers and products of the other country on the same basis as domestic suppliers and goods. Transparency measures will ensure that both countries disclose the procedures they intend to follow to respect the provisions of the Agreement and provide sufficient notification and information.

It is estimated that the Government Procurement Chapter will open up new opportunities valued at over US $2 billion in the United States. These are mainly concentrated in the product areas of automated data processing equipment, instruments and laboratory equipment, and medical, dental and veterinary equipment. A wide range of other products is also represented. Canadian businesses have proven themselves competitive in the U.S. procurement market in the past. These new opportunities should provide an even bigger market in future for competitive Canadian suppliers.

2

Introduction and Overview

The Canada-U.S. Free Trade Agreement is a historic and precedent-setting accord governing the largest bilateral trade in the world. The Agreement, which came into force on January 1, 1989, achieves major objectives for both countries. It eliminates barriers to trade in goods and services between the two countries, facilitates fair competition within the free trade area, significantly expands liberalization of conditions for cross-border investment, and establishes effective procedures for the joint administration of its provisions and the resolution of disputes. It meets the test of fairness and of mutual advantage to both Canada and the United States and sets the foundation for further bilateral and multilateral co-operation to expand and enhance the benefits of the Agreement.

The Agreement is an important contribution to Canada's sustained economic growth, development and prosperity. It is consistent with Canada's obligations to its trading partners under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), building upon GATT principles and going beyond them in new areas such as services and trade-related investment measures. The Agreement, together with the Uruguay Round of multilateral negotiations under the GATT, shows Canada's commitment to reducing trade barriers around the world. Trade liberalization, a cornerstone in the government's overall economic strategy, offers Canadians a chance to grow and prosper in a competitive and dynamic economy.

From the beginning of the bilateral trade negotiations, close consultations were undertaken with a wide variety of sources. Advice was sought from the business community through the International Trade Advisory Committee and the 15 Sectoral Advisory Groups on International Trade. First ministers held nine special meetings to discuss the negotiations, in addition to discussions at their annual First Ministers' Conference. Provincial trade representatives participated in regular meetings of the federal-provincial Continuing Committee on Trade Negotiations, in addition to individual working groups on each of the elements of the Agreement. Government expertise in each sector of the negotiations was drawn from all relevant departments, ensuring the closest inter-departmental co-operation. This level of consultation, unprecedented for Canada in international trade negotiations, ensured that all interests and advice were taken into account to the greatest extent possible in every element of the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

This publication is one of a series of Canada-U.S. Free Trade Sectoral Assessments prepared by the government on such sectors and issues as agriculture, fisheries, energy, industry and consumers. Each sectoral assessment begins with a general discussion of the overall economic impact of the Agreement, based on the major study released by the Department of Finance. Each assessment then examines the implications of the Agreement for the particular sector or issue, providing background information, describing the elements of the Agreement and presenting an assessment of the economic impact.

Macroeconomic Impacts of the Agreement

The Agreement is expected to provide significant economic benefits to Canadians:

- Canadian consumers will pay lower prices for both imported and domestic goods;
- investment will be undertaken in response to opportunities provided by the new trade environment;
- industries will reap the benefits of larger scale production and will become more efficient and more competitive;
- the productivity of Canadian workers will increase and so will their real incomes;
- the economy will grow more strongly and more jobs will be created; and
- the economy will become more flexible, more innovative, and more dynamic.

A comprehensive analysis of the macroeconomic impacts of the Agreement has been undertaken by the Department of Finance, and is reported in the document *The Canada-United States Free Trade Agreement: An Economic Assessment.* It indicates that the Canada-U.S. Free Trade Agreement will raise the real incomes of Canadians by *at least* 2.5 per cent. This represents a permanent increase in real income of CDN $12 billion in today's dollars, or about $450 for every Canadian. This estimate quite likely understates the size of the economic benefits flowing from the Agreement because some important aspects are not captured in the analysis. For example, aspects such as free trade in services, liberalization of conditions for cross-border investment, more certainty about security of access to the large U.S. market and the dynamic effects of free trade in the form of a more flexible and more innovative economy will provide additional real net benefits that are potentially very large, but cannot be precisely measured.

The Department of Finance analysis suggests that most Canadian industries — those that are protected now as well as those receiving little trade protection — will benefit from the Agreement and that all regions will share in the benefits. Central Canada with its large manufacturing base will benefit from a stronger and larger manufacturing sector. Other regions will benefit from lower prices of manufactured products and greater scope for upgrading their resources. Resource-based regions will also benefit directly because the Agreement reduces the risk of a further increase in U.S. protectionism.

Prices for a wide range of consumer goods will be lower, expanding the purchasing power of Canadian household budgets. Investment in plant and equipment will expand as Canadian firms move to take advantage of their enhanced access to the huge U.S. marketplace. Increased consumer and investment spending will lead to stronger economic growth and more job creation. Department of Finance estimates of the impact on employment over the medium-term fiscal planning horizon indicate a net increase of 120,000 jobs by 1993. Morecver, the number of net new jobs created will continue to grow as the implementation of the Agreement progresses.

But the output and employment gains go further. Without free trade, the threat of U.S. and international protectionism would place at considerable risk the robust pace of output and employment growth that Canada has enjoyed in recent years. Over the last three years, real output growth in Canada has averaged 4.2 per cent per year and employment growth has averaged 2.9 per cent, or almost 350,000 jobs per year. The Agreement will not only create new employment opportunities for Canadians, it will help to secure existing jobs. In the absence of the Agreement, any increase in U.S. protectionism would clearly cost Canadians jobs.

The Department of Finance analysis suggests that the Canadian economy should have few difficulties in responding to the new opportunities provided by the Agreement and in making the adjustments that will be required. This conclusion is based on the following considerations.

- First, the Canadian economy has shown a great deal of flexibility and adaptability in handling the size and types of changes that will be required. Between 1960 and 1987, average Canadian tariff rates vis-à-vis the United States have dropped from 14 per cent to 4.5 per cent; yet, during that period, incomes and output grew more than 200 per cent.
- Second, the reduction in trade barriers will be implemented gradually over 10 years, giving enough time for businesses and workers to adapt to the free trade environment.
- Third, the Canadian economy is well positioned to adjust quickly and smoothly and to take advantage of the new opportunities provided by the improved and more secure access to the U.S. market. Canada's international competitive position has improved substantially over the past several years. Since 1983, Canada's record of output and employment growth has been the best of all major industrialized countries.
- Fourth, the adjustment requirements will be minimal compared with the changes normally occurring — every year for instance, there are five million job changes in Canada involving more than four million workers — and the federal government has in place a wide array of programs to assist individuals and businesses to adapt to changes in business and labour market conditions that will arise from free trade.

Substantial programs are in place to assist Canadian workers and businesses to respond to the Agreement. Additional training and adjustment programs have recently been announced as part of the Labour Force Development Strategy. The most important federal program directed at labour adjustment is the Canadian Jobs Strategy, that provides financial assistance for training, job development and relocation of workers. Employment and Immigration Canada also runs the Industrial Adjustment Service and provides counselling, referral and placement services. Unemployment Insurance is always available to help Canadians make the transition from one job to another.

An equally extensive range of programs is available to help Canadian businesses capitalize on the new opportunities created by the Agreement. They include the Trade Commissioner Service of the Department of External Affairs; the Program for Export Market Development; the Microelectronics and Systems Development Program and the Technology Outreach Program operated by Industry, Science and Technology Canada. As well, the government remains strongly committed to regional development programs. The April 1989 budget provides for a consolidation of the government's commitments to regional development demonstrated over the past five years at levels which respect the government's fiscal situation and provide more long-term funding stability. The programs and services of the Atlantic Canada Opportunities Agency, the Department of Western Diversification and the Federal Special Northern Ontario Development Fund will continue to provide substantial regional development assistance.

In addition, the Advisory Council on Adjustment, composed of representatives from business and labour organizations and academics, has submitted its report to the government in which it makes a range of recommendations regarding adjustment assistance.

Government Procurement

All levels of government purchase goods and services to meet their own needs. In Canada, it is estimated that this market represents about $71 billion. This is approximately 11 per cent of the total of all goods and services purchased in Canada, including both the public and private sectors. In the United States, the public sector market was estimated at about CDN $750 billion, 10 times the size of the Canadian market.

For government procurement, the Agreement builds on the GATT Code on Government Procurement and opens up new opportunities in federal procurement for Canadian and U.S. suppliers. These new opportunities are accompanied by modifications to existing procurement practices. The U.S. and Canadian governments are committed to giving national or equal treatment to Canadian and American suppliers of eligible products (that is, North American products) in respect to federal government procurements that fall under the Free Trade Agreement. In the United States, the Buy America Act will not be applied to these procurements. In Canada, the Canadian Sourcing Policy, the Canadian Content Policy and the Area Buy Policy will not be applied.

Procedural changes to the Canadian procurement system will mean that suppliers interested in a Canadian government requirement that falls under GATT or free trade must make themselves aware of these requirements through a new government publication, *Government Business Opportunities*, rather than expect to be invited to bid. As well, suppliers for these requirements will be asked to certify as to the eligibility of their products to be covered by the Agreement.

The next chapter provides some general background on federal government procurement practices in both Canada and the United States and notes how these practices are modified, where necessary, to meet the requirements of the GATT Code and Free Trade Agreement. The subsequent chapters give a detailed explanation of the Government Procurement Chapter of the Agreement and profile the kind of government purchases that will be opened to competition between Canada and the United States.

3

Government Procurement – Background

In Canada, the federal government accounted for about CDN $24.7 billion or 34 per cent of the $71 billion purchased by all levels of government in 1983. Provincial governments and agencies represent a further 47 per cent of the public sector market, with local governments, hospitals and universities accounting for the remainder. Of the total Canadian federal procurement, departmental contracts were valued at approximately CDN $8.9 billion, of which about 50 per cent was goods and 50 per cent services, while federal Crown corporations bought an estimated $16.9 billion([1]).

The United States' public sector market was estimated to be US $555 billion in 1985. The federal government accounted for about $240 billion or 43 per cent of this market, state governments 32 per cent and local governments the remainder. Of the total U.S. federal government purchases, US $122 billion was spent on goods and US $118 billion on services. Defence purchases comprised about 75 per cent of all U.S. federal purchases.

Canada has a well-established body of regulations on government procurement. These regulations are designed to ensure best value purchasing and fairness in spending public funds while supporting domestic policy objectives within the parameters of Canada's international obligations. The United States has a comprehensive legislative framework supported by regulations and administrative policies and procedures. The U.S. federal procurement system is designed to obtain a fair and reasonable price through full and open competition. The United States also uses procurement to support its domestic policies, within its international commitments. The focus of this chapter is departmental expenditures by both federal governments, the jurisdiction covered by the Agreement.

[1] A recent study on *The Canadian Public Sector Market* was published by Supply and Services Canada in 1988 detailing the government procurement market, including provincial and municipal purchasing.

The Contracting Process

Canada

The Financial Administration Act and various Orders in Council provide the basis for Canadian federal government procurement policy. The Financial Administration Act and the Government Contract Regulations establish the general rules for all departments relating to the award of contracts. In addition, there are numerous programs designed to support broader domestic objectives through procurement. Some of these include the Industrial Benefits Policy, the Access Small Business Program, the Atlantic Opportunities Program and the Western Procurement Initiative.

Supply and Services Canada (SSC) is responsible, as the purchasing agent, for approximately half of federal departmental purchases. Responsibility for the remainder, much of which is for services, is delegated by Treasury Board to Public Works Canada and individual departments. Public Works Canada is the contracting authority for the majority of construction contracts relating to federal public works and installations.

SSC, in the majority of cases, solicits bids from source lists of companies or individuals who have registered as potential suppliers. However, in the case of requirements falling under GATT or the Free Trade Agreement, suppliers will be notified of proposed procurements through a designated publication. In general, there are several ways to solicit bids from suppliers. The decision as to which will be used is largely dependent on operational considerations such as the urgency, complexity and value of the purchase. Requests for Quotation are used for low-dollar-value procurements. Invitations to Tender are used where the total requirement is clearly identified, enabling evaluation of the winning tender on the basis of price. Requests for Proposal are used where the evaluation criteria will not depend exclusively on price, owing to the complexity of the purchase. For Requests for Proposal, negotiations with contractors can take place both before and after evaluation of the proposal.

As well, SSC issues tenders for and sets up standing offers as a way for departments and agencies to contract directly with suppliers at pre-arranged prices or pricing methods, and at fixed terms and conditions, for specific periods of time on an as-requested basis. A standing offer is not a contract; a contract only exists if and when the department or agency places an order for goods or services listed on the standing offer.

Circumstances do occur where a non-competitive award process will be considered. This can happen when there is a monopoly on technology, or the scope or volume of the requirement places it beyond the normal capability of the industry, or when there is a need to conserve strategic sources. For contracts falling under either GATT or the Free Trade Agreement, the circumstances under which a sole source may be used are clearly defined and must be identified in a public notice of the contract award.

Claims resulting from contract terminations or contract disputes, or both, where additional work may have been done or additional costs incurred, may be resolved through the Contracts Settlement Board. The board acts on behalf of the Minister of Supply and Services and offers a less costly alternative to litigation. The proceedings are informal and rely on bringing a common-sense attitude to problems with a view to finding mutually satisfactory resolutions.

The Free Trade Agreement introduces an additional layer of review in the form of a bid challenge process for contracts falling under the Agreement. The Procurement Review Board of Canada has been established to meet the obligation under the Agreement to provide a mechanism for impartial resolution of complaints that cannot be resolved administratively. The board has the power to receive complaints, carry out enquiries and recommend what remedy be provided by the contracting authority. The board may request a delay in the contract award during the enquiry and can, for example, recommend the re-evaluation of the bid, the termination of a contract and the payment of compensation. The board can also award reimbursement of the complainant's bid preparation costs. More detail on the bid challenge process in Canada can be obtained directly from the board.

United States

Purchasing by the United States federal government can be divided into three broad categories: Department of Defense (DoD) military procurement, General Services Administration procurement, and procurement by other civilian agencies. Generally, each agency of government (military or civilian) purchases those items that are unique to its own needs while the General Services Administration procures, stores, and issues those items that are in general use by government agencies.

All U.S. laws, judicial decisions, administrative rulings and procedures regarding government procurement are codified in the Federal Acquisition Regulations (FAR), published as part of the United States Code of Federal Regulations. The FAR and the Federal Information Resources Management Regulations govern purchasing by all agencies, both civilian and defence. As a result, buying policies throughout the U.S. federal government are basically the same.

The objective of U.S. federal procurement is to obtain a fair and reasonable price from contractors through full and open competition. Procurement by formal advertising is required in all cases where feasible and practicable. The prescribed methods of publicizing bid invitations include publication of notices in the *Commerce Business Daily*, sending copies to prospective suppliers on Bidders' Mailing Lists, display of invitations at the purchasing office or other appropriate public place, free publicity in magazines, newspapers and trade journals, and paid advertising when authorized.

Government agencies maintain a consolidated list of vendors interested in doing business with the government. Suppliers interested in selling to the government should submit a Bidders' Mailing List Application Form to the appropriate agency's purchasing or ordering offices. However, inclusion of a firm on such a bidders list is not a pre-condition for bidding and does not involve any qualification procedure. These lists are used as a supplementary method of advertising bidding opportunities.

The United States has an extensive bid protest system for government contracts, although it does not include appeals to the courts. A bidder may protest a contract award to the General Accounting Office (GAO)* which is the authority responsible for adjudicating bid protest or to the contracting officer. If a timely written protest is submitted prior to a contract award, no award can be made until the matter is resolved, unless there is an urgent requirement or if a delay in the award would be contrary to the public interest.

Any disputes that arise out of the provisions of the contract itself or from the actions of the parties in the performance of the contract must be settled under a contract clause common to all types of contracts except architect-engineer contracts. The disputes clause provides for the contracting officer to resolve any dispute over a question of fact. The officer's decision is final unless the contractor, within a set time limit, delivers a written appeal to the contracting officer and to the head of the procuring agency or other designated official. Most agencies have established administrative boards to hear such appeals.

In respect to the bid challenge mechanism under the Free Trade Agreement, the U.S. government will continue to use its existing bid protest system. Canadian suppliers who feel they have not received national treatment for a U.S. government contract that falls under the Free Trade Agreement must seek redress through the bid protest system of the General Accounting Office.

* Code of Federal Regulations, Part 21, title 4.

The Procurement Environment

Canada

Procurement has been used as an instrument for industrial and regional development in Canada for well over a decade. This use of procurement is bound by the pre-eminent objective to meet operational requirements and by the international commitments made by Canada under the GATT Procurement Code and now the Free Trade Agreement. SSC has reflected the government's direction on social and economic goals through a number of policies that are applied in accordance with those international obligations.

Under Canadian sourcing policy, priority in soliciting bids is given to Canadian-based manufacturers and service companies. The aim is to encourage Canadian employment while ensuring adequate competition exists. Where there is not sufficient competition, the range of companies is widened to include, first, Canadian-based companies acting as bona-fide agents of Canadian or foreign manufacturers, and second, foreign-based manufacturers, service companies or foreign-based agents, and foreign governments or their selling agencies.

The Canadian Content Premium Policy applies to certain types of purchases. It allows for a premium equalling 10 per cent of the difference in foreign content value between two competing bids to be applied in evaluating bids, if by doing so Canadian content is enhanced. As well, this policy, when applied to negotiated sole source contracts, allows a premium of up to 10 per cent for substantial Canadian content in the product being purchased.

Preferential treatment is not accorded, however, to Canadian suppliers in the bid solicitation process in cases where such treatment would be inconsistent with the GATT Government Procurement Code. The same will apply to FTA covered purchases.

The major thrust of SSC regionalization strategy is contained in the Area Buy Policy. This requires that purchases by SSC regional supply centres be made as close as possible to the point of ultimate consumption, provided sufficient numbers of local suppliers exist and fair value for taxpayers' dollars can be obtained. As well, SSC has undertaken special efforts to support the programs of the federal government's regional development agencies. These include activities to explain government procurement processes and opportunities and giving companies assistance in developing as suppliers.

As well, a procurement review mechanism provides for interdepartmental review of contracts worth between $2 and $100 million, as well as for those contracts judged to have significant socio-economic impact regardless of value. A Procurement Review Committee is charged with identifying industrial benefits and regional opportunities that should be included in the Request for Proposal sent to potential suppliers. Competing bids are then evaluated on the basis of the industrial benefits package offered, as well as the normal criteria of price and quality.

For projects worth over $100 million, the Treasury Board Policy on management of Major Crown Projects requires formal interdepartmental project offices and review boards to approve each project's key stages. This allows for continuous meshing of operational requirements and budgets, procurement strategies and industrial benefits strategies.

United States

The United States has embodied in statute its policies governing the use of government procurement to meet social or economic ends.

The *Buy American Act* requires contracting authorities to acquire domestic end products unless (i) the goods are for use outside the United States, (ii) costs are assumed to be unreasonable, (iii) the head of the agency determines that domestic preference would be inconsistent with the national interest, (iv) one or more agencies have determined that U.S. products are not reasonably available as to quantity and quality or (v) purchases are for commissary resale. Federal Acquisition Regulation 25.108 lists articles, materials, and supplies excepted from the *Buy American Act*.

Implementing regulations also require contracting officers to give preference to U.S. products by adding a differential of between six and 12 per cent to the U.S. bidder's offer. The U.S. Department of Defense is bound by the requirements of annual appropriations acts which limit the purchases of certain goods and services outside the United States, such as food, clothing, fabrics, specialty metals, the construction and repair of naval vessels, buses, research and development and hand or measuring tools. Construction contracts are subject to special conditions under which Buy American provisions are applied to each material delivered to the construction worksite.

In most cases, the *U.S. Trade Agreements Act of 1979* negates the effects of the *Buy American Act* for procurements over the GATT Procurement Code threshold. For such procurements, most U.S. federal agencies treat products made in the United States and those made in designated countries (including Canada) equally.

The *Small Business Act* assists U.S. small businesses in obtaining procurement contracts. The act is implemented by full-time advocates assigned to procurement operations centres. Purchasing departments must consider, for each procurement, the possibility of limiting the entire award, or a portion, to small businesses. Procurements can also be divided into economical production runs to allow small suppliers to participate. Where the contracting officer has set aside a procurement for small business firms, such procurements are not open to any non-U.S. firms or products. The act also has a sub-contracting program. Under this program element the Small Business Administration negotiates small business participation objectives with prime contractors in the award of large U.S. Government contracts.

Each government agency is required to set aside a portion of its planned contract volume exclusively for small business, as well as all government purchases under $25,000. On contracts that have not been set aside, small business bids enjoy a 12 per cent price premium in the evaluation of bids. Generally, a small business set-aside can only be overcome if a foreign small business is located in the United States and uses U.S. materials and labour.

The definition of a small business is set by the Small Business Administration according to standards specialized from industry to industry and based on sector specific characteristics. These standards can include companies quite large by Canadian small business standards.

The GATT Government Procurement Code

Canada and the United States are signatories to the GATT Agreement on Government Procurement (referred to as the GATT Code) negotiated during the Tokyo Round of the multilateral trade negotiations. The code came into effect on January 1, 1981. Other signatories are Austria, the European Community, Finland, Hong Kong, Israel, Japan, Norway, Singapore, Sweden and Switzerland.

To achieve greater international competition in the government procurement market, detailed rules are set out on the way in which tenders for government purchasing contracts should be invited and awarded. Signatories agree to undertake to make laws, regulations, procedures and practices regarding government procurement more transparent and to ensure that they do not protect domestic products or suppliers or discriminate against foreign products or suppliers.

The coverage of the GATT Code is determined primarily by the departments and agencies, called entities, that each country has identified as subject to the code and the dollar value threshold above which purchases are covered. The Canadian and U.S. entities covered by the GATT Code and the Canada-U.S. Free Trade Agreement are listed in Appendix C. Certain important segments of government purchasing activities are not covered, such as service contracts and purchases related to national security. As well, for U.S. government purchasing, procurements covered by the U.S. small business set-aside program are not covered. About CDN $500 million of Canadian purchases and US $18 billion worth of U.S. purchases are covered by the GATT Code.

Negotiations to improve and expand the scope of the coverage of the GATT Code took place between 1983 and 1986, resulting in changes to the code effective February 14, 1988. The currency value above which each country would open its code-covered contracts for competition has been lowered from 150,000 to 130,000 Special Drawing Rights (the unit of account of the International Monetary Fund), converted by each country into its currency. Thus, the new, lowered threshold will be reduced from CDN $238,000 in 1987 to CDN $213,000 (US $156,000) during 1988 and 1989. Procedures in the GATT Code regarding transparency have also been improved.

4

Elements of the Agreement

The Canada-U.S. Free Trade Agreement has a chapter specific to government procurement (Chapter 13). The provisions in this chapter apply to goods and to services when they are incidental to the delivery of goods. The Government Procurement Chapter incorporates the provisions of the GATT Code and builds on them, particularly in the area of transparency measures. The provisions apply to the same federal departments and agencies that Canada and the United States have listed under the GATT Code. As well, the Government Procurement Chapter has incorporated the GATT improvements in transparency procedures that ensure as much information as possible is made available at each stage of the contracting process.

The Government Procurement Chapter adds several improvements to the GATT Code. First, by lowering the threshold for competition in covered purchases from CDN $213,000 to CDN $31,000, new markets are opened up in both the United States and Canada for each other's suppliers. Second, jointly agreed principles have been established in Annex 1305.3 governing bid challenge procedures. These will ensure equitable and effective recourse for suppliers. Third, there is a commitment to renegotiate bilaterally the provisions of the chapter following the conclusion of the multilateral negotiations of the GATT Code.

Coverage

The Government Procurement Chapter covers 22 federal government departments and 10 federal agencies, including two Crown corporations: Canada Post and the National Capital Commission. Between 1982 and 1986, a yearly average of CDN $497 million (calculated on a calendar year basis) was open to international competition under the GATT Code. Now, an additional CDN $400 million (calculated on the 1986–87 fiscal year and the 1987 GATT threshold of CDN $238,000 and an estimated free trade threshold of $33,000) would be opened to competition between Canada and the United States as a result of the Government Procurement Chapter. This is due to lowering the threshold level from the 1987 GATT threshold of CDN $238,000. As under the GATT Code, certain departments are not included in the coverage of the Government Procurement Chapter, namely the Departments of Transport, Communications, and Fisheries and Oceans. As is the case with the United States, a large proportion of the Department of National Defence's purchases are excluded for national security reasons.

Coverage is solely at the federal level and does not extend to provincial or municipal levels of government in Canada. Canadian entities covered by the Procurement Chapter are set out in Appendix C.

For the United States, 11 out of 13 government departments are covered, the only exceptions being the departments of Energy and Transportation. A total of 40 governmental agencies and commissions, as well as the National Aeronautics and Space Administration (NASA) and the General Services Administration are included. The lower threshold adds about US $2.4 billion for competition between Canada and the United States to the US $18 billion of U.S. federal government purchasing already open under the GATT Code. A complete list of the federal departments and agencies covered by the Procurement Chapter can be found in Appendix C.

Neither the U.S. small business nor the minority business set aside program is affected by the Free Trade Agreement. In signing the GATT Code, the United States indicated that, notwithstanding the list of entities covered, the GATT Code would not apply to set asides on behalf of small and minority businesses in the U.S. Because the same list of entities was adopted for the Free Trade Government Procurement Chapter, this provision continues to apply.

Services are not part of the Government Procurement Chapter unless they are incidental to the purchase of goods, e.g., if the value of these incidental services does not exceed that of the products themselves. Thus, services contracts per se are not included. The possible expansion of the GATT Code to cover services is under consideration in the context of the current Uruguay Round of trade negotiations under the aegis of GATT.

Eligible Goods

The intention of the Procurement Chapter is that benefits from the opened markets should accrue to Canadian and U.S. goods. As a result, coverage applies to goods meeting a set of criteria respecting origin. The definition of eligible goods in Article 1309 of the Government Procurement Chapter is distinct from the rules of origin applying to trade in goods contained in Chapter Three of the Free Trade Agreement. For government procurement, eligible goods are: (a) unmanufactured materials mined or produced in the territory of either Canada or the United States, and (b) products manufactured in either Canada or the U.S., if the cost of the materials used in their manufacture, which originate outside the territories of Canada and the United States, is less than 50 per cent of the costs of all the materials used.

Threshold

The Procurement Chapter breaks new ground by establishing a lower threshold of CDN $31,000 (US $25,000), instead of the current GATT threshold of CDN $213,000 (US $156,000). Above the new threshold, for those purchases covered by the Procurement Chapter, Buy American and Buy Canadian practices will not apply.

The Procurement Chapter threshold is periodically converted from US $25,000 to the equivalent in Canadian currency. The conversion value of the threshold will be fixed initially for one year starting January 1, 1989 and thereafter, beginning January 1, 1990, for two-year periods. This will bring the timing of changes in line with those of the GATT Code threshold, which was fixed for a two-year period as of 1988.

The top limit of the threshold is tied to the GATT Code threshold, which is expressed in terms of Special Drawing Rights (SDRs) and then converted into each country's national currency. As part of the changes negotiated in the GATT Code that became effective February 14, 1988, the GATT Code threshold has been lowered from 150,000 SDRs to 130,000 SDRs (CDN $213,000 and US $156,000).

National Treatment and Transparency

The Government Procurement Chapter sets out procedural obligations, broader than those in the GATT Code, for the procurements it covers. Potential suppliers are ensured equal access to pre-solicitation information and an equal opportunity to respond to the requirements of the procuring department or agency in the tendering and bidding process. Criteria for the qualification of potential suppliers, the evaluation of bids and the awarding of contracts to best meet the requirements specified in the tender documentation, are to be free of domestic preference and clearly specified in advance. Information on contracts awarded is to be made available as a means of promoting competition.

The Free Trade Agreement specifies that each party will give eligible products treatment that is no less favourable than the most favourable treatment given to the party's own products. Supply and Services Canada reserves its most favourable treatment for Canadian manufacturers as well as for certain products designated as supporting national objectives. This most favourable treatment is then, under the Free Trade Agreement, also accorded to the eligible products of U.S. suppliers.

Bid Challenge Principles

Jointly agreed principles governing bid challenge procedures are set out in Annex 1305.3 of the Procurement Chapter. These will ensure equitable and effective treatment for potential suppliers of goods eligible for coverage under the chapter who feel they have been treated unfairly. Recourse will be available through a Canadian or U.S. impartial reviewing authority, depending on the country where the procurement originates. This reviewing authority will ensure a timely decision and will also be able to recommend changes in procurement practices, if this is felt necessary, in accordance with the Procurement Chapter. In Canada, the Procurement Review Board of Canada was established as the reviewing authority. In the United States, recourse will be available through the General Accounting Office.

Under the principles set out in Annex 1305.3, bid challenges can concern any aspect of the procurement process, up to and including the contract award. This includes pre-notification, tendering and bidding and the evaluation of bids. Suppliers are, of course, encouraged to resolve any problem directly with the contracting authority at an early stage, although this does not prevent them from seeking other avenues of relief, including the bid challenge mechanism.

For those entities and procurements covered by the Government Procurement Chapter, a contracting authority receiving a bid challenge must ensure an impartial and timely review. Once a bid challenge is received, an investigation must be started as quickly as possible. The reviewing authority has the option of delaying the proposed award pending resolution of the challenge, except in cases of urgency or where the delay would be prejudicial to the public interest.

In making its decision, the reviewing authority can recommend the appropriate remedy, such as requiring the re-evaluation of offers or re-competing or terminating the contract. Apart from the actual case decision, the reviewing authority can make policy recommendations to the contracting authorities, such as procedural changes that would ensure adherence to the obligations of the Government Procurement Chapter.

Exchange of Information

The regular exchange of information on government procurement is an important part of ensuring transparency and identifying market opportunities. There are existing provisions for this exchange under the GATT Code. The Government Procurement Chapter in Article 1306 also provides that Canada and the United States shall exchange information on the procurements covered by the chapter, identifying the procuring entity and the product category, as well as sole sourcing statistics for each entity.

Defence Procurement

Both defence departments (National Defence in Canada and the Department of Defense in the United States) have listed products which are included in the coverage of the GATT Code and the Government Procurement Chapter of the Agreement. These are mainly non-military goods such as vehicles, engines, industrial equipment and components, computer software and equipment, and commercial supplies.

A special national security clause applies under the GATT Code. Article VIII, paragraph 1, of the code states that "nothing in the GATT Agreement prevents any Party from taking any action or not disclosing any information which it considers necessary for the protection of its essential security interests relating to the procurement of arms, ammunition or war materials; or to procurement indispensable for national security or for national defence purposes."

While the Canada-U.S. Free Trade Agreement has a provision on national security (Article 2003), Article 1308 of the Government Procurement Chapter provides that the specific national security provisions of the GATT Code cited above shall apply for government procurement. In practical terms, this means that the procurement of weapons, ammunition, aircraft, space vehicles, ship and marine equipment, some kinds of communications and electrical/electronic equipment, as well as military clothing and food is not covered by the Government Procurement Chapter. (A detailed list of these items by FSC Code can be found as an explanatory note in Appendix C.)

Thus, for defence procurement, there is little change from the status quo. With the lowering of the GATT Code threshold, a slightly greater amount of procurement within the 57 categories of commercial and industrial products listed by defence departments is opened to competition. However, there is no effect on the procurement of weapons and major military systems, that are not included in either the GATT Code or the Canada-U.S. Procurement Chapter. Rather, the special procurement arrangements under the Canada-U.S. Defence Development and Defence Production Sharing Arrangements will continue to be the framework for bilateral defence economic co-operation.

Further Negotiations

The Government Procurement Chapter broadens the obligations Canada and the United States have undertaken in the GATT Code. This represents another step towards the further multilateral liberalization of government procurement. Article 1307 sets out the commitment by both countries to negotiate further improvements to this chapter within one year of the conclusion of the multilateral negotiations of the GATT Code.

Should additional federal departments or entities be added to the coverage of the GATT Code, either by the United States or by Canada, these will automatically be covered by the Government Procurement Chapter. Under Articles 1303 and 1304, any modifications to the code, whether general or related to coverage, are automatically incorporated into the chapter on the date that they take effect, unless it is agreed otherwise.

Within the GATT Committee on Government Procurement, the Informal Working Group on Negotiations is considering the possible expansion of the code. One consideration is to broaden the application of the code to include other government and government-affiliated agencies. Also, the nature and scope of service contracts are being examined to consider how these could be covered. At present, service contracts are not covered, although services incidental to the supply of products are, if their value does not exceed that of the products themselves, e.g. less than 50 per cent of the value of the contract. Any changes that are negotiated in the GATT multinational forum will be automatically applied to the Canada-U.S. Free Trade Agreement as well.

5

Government Procurement Opportunities

Supply and Services Canada (SSC) has carried out an analysis of the new competitive opportunities in Canada and the United States opened by the Government Procurement Chapter. SSC analyzed the most recent data available[1] on Canadian and U.S. federal government contracts between the new threshold of US $25,000 (at that time estimated as CDN $33,000) and the 1987 GATT Procurement Code threshold of CDN $238,000 (US $171,000) to estimate the size of the new market being opened.

It should be emphasized that this profile reflects Canadian and U.S. government requirements at a particular point in time. These requirements will, of course, change from year to year depending upon government priorities and budgetary processes.

Experience, however, gives an indication of future opportunities. If the chapter had been applied to Canadian government procurement in fiscal year (FY) 1986–87, a threshold lowered from $238,000 to $33,000 would have affected an estimated 5,036 contracts valued at CDN $400 million. These contracts would have been tendered and awarded without application of the Canadian Sourcing Policy or the Canadian Content Premium Policy. The impact of the lowered threshold on U.S. government procurements, had the chapter been applicable in FY 1984–85, would have meant that 40,016 contracts valued at US $2,364 million (CDN $3,061 million) would have been tendered and awarded without the application of the *Buy American Act*.

New Markets

For both governments, the same kinds of goods form a large share of the procurements opened up under the Government Procurement Chapter of the Agreement (see Tables 5.1 and 5.2). General purpose data processing equipment and instruments and laboratory equipment are the two largest purchase categories in both countries. These represent 24.4 per cent of all procurements covered by the chapter in Canada and 30.3 per cent in the United States. A further 18.7 per cent in Canada consists of furniture, medical, dental and veterinary equipment, and office supplies. For the United States, the other major categories are medical, dental and veterinary equipment, engine accessories, and furniture.

Table 5.3 shows the number and value of Canadian and U.S. federal government procurements that would have been opened had the chapter been applicable in the years being studied. These are presented under the Federal Supply Classification (FSC) System used by both Canada and the United States to classify the types of goods purchased.

[1] For Canada FY 1986–87 beginning April 1, and for the United States, FY 1984–85 beginning September 1.

Table 5.1

CANADA

Major Government Purchases Between CDN $33,000 and $238,000*

1986/87

Description	$ CDN Millions	Per Cent
General Purpose Data Processing Equipment (FSC 70)	56.5	14.1
Instruments and Laboratory Equipment (FSC 66)	41.2	10.3
Furniture (FSC 71)	32.2	8.1
Medical, Dental and Veterinary Equipment (FSC 65)	23.0	5.8
Office Supplies and Devices (FSC 75)	19.3	4.8
Sub-Total	172.2	43.1
Other Purchases	227.8	56.9
Total	400.0	100.0

Source: Supply and Services Canada, Research and Analysis Branch

*GATT threshold as of 1988 is CDN $213,000 while the Free Trade threshold is CDN $31,000.

Table 5.2

United States

Major Government Purchases Between US $25,000 and $171,000*

1984/85

Description	$U.S. Millions	Per Cent
General Purpose Data Processing Equipment (FSC 70)	419.1	17.7
Instruments and Laboratory Equipment (FSC 66)	297.4	12.6
Medical, Dental and Veterinary Equipment (FSC 65)	238.5	10.1
Engine Accessories (FSC 29)	107.4	4.5
Furniture (FSC 71)	97.1	4.1
Sub-Total	1,159.5	49.0
Other Purchases	1,204.5	51.0
Total	2,364.0	100.0

Source: Supply and Services Canada, Research and Analysis Branch

*GATT threshold as of 1988 is US $156,000.

Table 5.3

Canadian and U.S. Government Purchases Between CDN $33,000 and $238,000, 1986–87 (US $25,000 and 171,000, 1984/85)*

Federal Supply Classification		Canada (SSC)		United States	
Group	Description	Number of Times Purchased	Value CAN. $000	Number of Times Purchased	Value U.S. $000
22	Railway Equipment	2	110	6	353
23	Ground Effect Vehicles, Motor Vehicles, Trailers and Cycles	63	3,724	314	22,039
24	Tractors	16	969	59	3,623
25	Vehicular Equipment Components	197	14,279	627	40,584
26	Tires and Tubes	17	1,522	242	15,737
28	Engines, Turbines and Components	2	95	6	373
29	Engine Accessories	82	5,716	1,650	107,371
30	Mechanical Power Transmission Equipment	23	1,319	397	23,033
31	Bearings	—	—	—	—
32	Woodworking Machinery and Equipment	1	41	6	334
34	Metalworking Machinery	63	4,874	231	14,723
35	Service and Trade Equipment	12	865	120	6,882
36	Special Industry Machinery	39	3,073	612	33,090
37	Agricultural Machinery and Equipment	28	1,819	43	1,813
38	Construction, Mining, Excavating and Highway Maintenance Equipment	27	2,308	129	8,114
39	Materials Handling Equipment	43	3,086	275	16,153
40	Rope, Cable, Chain, and Fittings	25	2,475	72	5,081
41	Refrigeration, Air Conditioning and Air Circulating Equipment	38	3,093	466	27,621
42	Fire Fighting, Rescue, and Safety Equipment	64	5,538	176	11,280

*GATT threshold as of 1988 is CDN $213,000 (US $156,000) while the Free Trade threshold is CDN $31,000.

Table 5.3

Canadian and U.S. Government Purchases Between CDN $33,000 and $238,000, 1986–87 (US $25,000 and 171,000, 1984/85)*

Federal Supply Classification		Canada (SSC)		United States	
Group	Description	Number of Times Purchased	Value CAN. $000	Number of Times Purchased	Value U.S. $000
43	Pumps and Compressors	61	4,286	726	42,293
44	Furnace, Steam Plant, Drying Equipment, and Nuclear Reactors	15	1,242	133	7,391
45	Plumbing, Heating, and Sanitation Equipment	76	7,621	78	4,373
46	Water Purification and Sewage Treatment Equipment	7	302	12	645
47	Pipe, Tubing, Hose and Fittings	54	3,606	607	32,546
48	Valves	35	2,356	708	72,919
49	Maintenance and Repair Shop Equipment	72	5,661	1,226	73,965
51	Hand Tools	10	903	153	7,734
52	Measuring Tools	4	378	20	1,105
53	Hardware and Abrasives	105	7,955	736	43,483
54	Prefabricated Structures and Scaffolding	33	2,479	125	8,193
55	Lumber, Millwork, Plywood and Veneer	119	8,396	216	10,481
56	Construction and Building Materials	103	6,776	195	10,081
59	Electrical and Electronic Equipment Components	61	4,722	72	3,741
60	Fiber Optics Materials, Components, Assemblies and Accessories	1	33	38	2,352
61	Electric Wire, and Power and Distribution Equipment	139	11,858	1,442	88,344
62	Lighting Fixtures and Lamps	52	3,636	417	27,556

*GATT threshold as of 1988 is CDN $213,000 (US $156,000) while the Free Trade threshold is CDN $31,000.

Table 5.3

Canadian and U.S. Government Purchases Between CDN $33,000 and $238,000, 1986–87 (US $25,000 and 171,000, 1984/85)*

Federal Supply Classification		Canada (SSC)		United States	
Group	Description	Number of Times Purchased	Value CAN. $000	Number of Times Purchased	Value U.S. $000
63	Alarm and Signal Systems	31	2,184	110	6,677
65	Medical, Dental, and Veterinary Equipment and Supplies	262	22,963	4,084	238,513
66	Instruments and Laboratory Equipment	582	41,187	5,002	297,351
67	Photographic Equipment	107	8,002	661	37,690
68	Chemicals & Chemical Products	176	13,563	594	32,074
69	Training Aids and Devices	27	2,792	344	23,265
70	General Purpose Automatic Data Processing Equipment (including Firmware), Software Supplies and Support Equipment	736	56,516	7,101	419,082
71	Furniture	390	32,284	1,921	97,056
72	Household and Commercial Furnishings and Appliances	100	8,712	467	25,138
73	Food Preparation and Serving Equipment	63	4,229	420	20,419
74	Office Machines, Text Processing Systems and Visible Record Equipment	175	12,077	813	41,781
75	Office Supplies and Devices	256	19,236	1,229	59,128
76	Books, Maps and Other Publications	24	2,163	368	21,845
77	Musical Instruments, Phonographs, and Home Type Radios	—	—	30	1,319
78	Recreational and Athletic Equipment	9	571	67	3,412
79	Cleaning Equipment and Supplies	69	4,403	466	22,617

*GATT threshold as of 1988 is CDN $213,000 (US $156,000) while the Free Trade threshold is CDN $31,000.

Table 5.3

Canadian and U.S. Government Purchases Between CDN $33,000 and $238,000, 1986–87 (US $25,000 and 171,000, 1984/85)*

Federal Supply Classification		Canada (SSC)		United States	
Group	Description	Number of Times Purchased	Value CAN. $000	Number of Times Purchased	Value U.S. $000
80	Brushes, Paints, Sealers, and Adhesives	50	3,556	324	16,065
81	Containers, Packaging, and Packing Supplies	66	5,268	358	18,061
83	Textiles, Leather, Furs, Apparel and Shoe Findings, Tents and Flags	33	1,954	8	309
84	Clothing, Individual Equipment and Insignia	60	4,818	43	2,728
85	Toiletries	23	1,185	563	30,979
87	Agricultural Supplies	16	827	59	3,067
88	Live Animals	6	417	16	1,069
89	Subsistence (excl. DND/RCMP)	179	10,091	789	51,871
91	Fuels, Lubricants, Oils and Waxes	111	9,526	586	41,164
93	Nonmetallic Fabricated Materials	25	1,528	641	38,141
94	Nonmetallic Crude Materials	1	90	25	1,435
95	Metal Bars, Sheets, and Shapes	15	1,120	7	252
96	Ores, Minerals, and their primary products	—	—	12	522
99	Miscellaneous	25	1,769	573	35,554
	Total	5,306	400,147	40,016	2,363,990

1. The Federal Supply Classification Groups not reported on this table are not covered by the government procurement chapter.

Source: Supply and Services Canada, Research and Analysis Branch

*GATT threshold as of 1988 is CDN $213,000 (US $156,000) while the Free Trade threshold is CDN $31,000.

Geographic Distribution

Of the CDN $400 million[1] of Canadian federal government procurement affected by the lower threshold under the Free Trade Agreement, $355 million or 89 per cent was awarded to suppliers located in Canada. The remaining $45 million (11 per cent) went to suppliers outside Canada. A provincial breakdown of the domestic share of the Canadian federal procurement market is presented in Table 5.4. The procurements that could have been opened to free trade competition in FY 1986–87 were acquired from every province and territory.

In the U.S. federal government market, out of the total free trade portion of US $2,364 million, $2,200 million or 93 per cent was awarded to suppliers located in the United States and $164 million (seven per cent) went to offshore suppliers. As in Canada, the chapter opens up contracts that were being purchased from suppliers located in all parts of the country. A complete listing is provided in Table 5.5.

Five states accounted for 38 per cent of the U.S. domestic government procurement market — California, New York, Maryland, Virginia and Massachusetts. In the 22 states that are adjacent to Canada, the U.S. government had purchased in the United States the equivalent of US $1,014 million, or 46 per cent of the U.S. domestic market opened up by the Agreement.

[1] This estimate, as well as other calculations, was computed on the basis of the 1987 GATT threshold of CDN $238,000 not on the more recent February 1988 threshold of CDN $213,000.

Future Opportunities

Canadians have proven themselves competitive suppliers in the U.S. procurement market of a variety of products including vehicles, scientific apparatus, aircraft equipment, industrial machinery, plastic, rubber and leather products, electrical machinery and power generation machinery. The new opportunities opened to Canadian suppliers should provide a basis to expand their sales to the U.S. Government through its common purchasing agent, the General Services Administration, as well as directly to other U.S. government agencies.

Canadian suppliers should also take advantage of the correlation between the Free Trade Procurement Chapter and the GATT Procurement Code. Competing in the U.S. government procurement market is only a first step for Canadian suppliers to expand into the even larger multinational market opened through GATT.

Sources of information on Canadian and U.S. government procurement are provided in Appendix D. Companies interested in entering the U.S. market should also contact the appropriate Canadian trade offices in the United States (see Appendix E).

Table 5.4

Canada — Supply and Services Canada (SSC)
Contracts Between CDN $33,000 and $238,000* by Province/Territory, FY 1986–87

Province/Territory	Total SSC Contracts (millions)	SSC Contracts Open To FTA	
		Value ($ million)	Per Cent of Total Contracts
Newfoundland	100.160	3.210	3.2
Prince Edward Island	10.667	0.674	6.3
Nova Scotia	370.568	10.269	2.8
New Brunswick	91.990	6.555	7.1
Quebec	2,594.254	71.823	2.8
Ontario	3,566.511	209.461	5.9
Manitoba	218.734	10.890	5.0
Saskatchewan	81.111	5.960	7.3
Alberta	301.379	19.800	6.6
British Columbia	322.330	15.413	4.6
Yukon and Northwest Territories	21.726	1.023	4.7
Canada Wide	423.713	—	—
Canada	8,113.245	355.078	4.4
Offshore	637.311	45.069	0.2
Unknown	0.473	—	—
Total	8,751.029	400.147	4.6

Source: Supply and Services Canada, Research and Analysis Branch

*GATT threshold as of 1988 is CDN $213,000 while the Free Trade threshold is CDN $31,000.

Table 5.5

U.S. Federal Contracts Between US $25,000 and $171,000* by State, FY 1984/85

State	Total U.S. Federal Contracts	U.S. Federal Contracts Open to FTA	
		Value (US $ millions)	Per Cent of Total Contracts
Alabama	725.670	21.882	3.0
Alaska	119.918	2.565	2.1
Arizona	1,526.840	28.033	1.8
Arkansas	741.150	7.507	1.0
California	18,879.172	293.561	1.6
Colorado	561.432	20.321	3.6
Connecticut	4,886.838	71.261	1.5
Delaware	230.112	4.945	2.1
District of Columbia	388.535	45.389	11.7
Florida	3,745.834	48.160	1.3
Georgia	2,715.860	38.501	1.4
Hawaii	166.990	7.526	4.5
Idaho	29.588	1.917	6.5
Illinois	1,359.351	80.427	5.9
Indiana	2,663.585	52.647	2.0
Iowa	496.501	20.588	4.1
Kansas	1,179.175	12.941	1.1
Kentucky	367.916	9.785	2.7
Louisiana	1,511.797	8.836	0.6
Maine	789.656	5.902	0.7
Maryland	3,005.853	148.045	4.9
Massachusetts	4,981.064	116.127	2.3
Michigan	2,495.902	99.869	4.0
Minnesota	1,904.613	45.119	2.4
Mississippi	836.969	8.513	1.0
Missouri	6,604.977	36.215	0.5
Montana	72.600	0.664	0.9
Nebraska	152.245	6.994	4.6
Nevada	18.021	0.989	5.5
New Hampshire	590.633	15.116	2.6

*GATT threshold as of 1988 is US $156,000.

Table 5.5

U.S. Federal Contracts Between US $25,000 and $171,000* by State, FY 1984/85

State	Total U.S. Federal Contracts	U.S. Federal Contracts Open to FTA	
		Value (US $ millions)	Per Cent of Total Contracts
New Jersey	2,490.515	111.795	4.5
New Mexico	109.021	5.993	5.5
New York	6,599.713	151.450	2.3
North Carolina	612.045	52.264	8.5
North Dakota	141.309	0.504	0.4
Ohio	3,953.834	110.693	2.8
Oklahoma	231.077	8.993	3.9
Oregon	169.354	25.907	15.3
Pennsylvania	3,361.777	104.916	3.1
Rhode Island	216.794	6.695	3.1
South Carolina	225.602	15.931	7.1
South Dakota	24.232	2.750	11.3
Tennessee	384.031	20.226	5.3
Texas	7,930.544	90.038	1.1
Utah	369.750	9.159	2.5
Vermont	150.700	6.625	4.4
Virginia	3,024.392	123.689	4.1
Washington	2,256.414	29.905	1.3
West Virgina	69.314	6.132	8.8
Wisconsin	1,195.691	48.411	4.0
Wyoming	61.195	0.717	1.2
Puerto Rico	202.365	7.177	3.5
Guam	–	–	–
United States	97,528.466	2,200.315	1.2
Offshore	85,075.090	163.675	0.1
Total	182,603.556	2,363.990	1.3

Source: Supply and Services Canada, Research and Analysis Branch

*GATT threshold as of 1988 is US $156,000.

6

Conclusions

The Government Procurement Chapter provides Canadian and U.S. businesses with new opportunities in government procurement. Companies seeking to expand their markets and develop their potential fully will find a more open, more competitive market. The chapter provides an equal opportunity to submit bids, requires clearly specified bid evaluation criteria and opens access to contract award information. Equitable bid challenge procedures are also assured. With these measures, the chapter ensures a unique transparency in the procurement process, giving greater certainty in a more competitive market structure.

The Procurement Chapter sets the stage for the future multilateral liberalization of government procurement markets. Both Canada and the United States are committed to expanding the provisions of the GATT Procurement Code. The agreement in the chapter to renegotiate bilaterally within one year of the conclusion of the GATT multilateral negotiations is going to extend even further the benefits of the Procurement Chapter for Canadian and U.S. businesses.

The Government Procurement Chapter gives suppliers a more stable and predictable environment for seeking business opportunities in the U.S. federal government market. With a competitive attitude and a knowledge of the procurement system, Canadian suppliers will be ready to market their exports to the U.S. government procurement market.

Appendix A

Elements of the Canada-U.S. Free Trade Agreement — Synopsis

On October 4, 1987, Canada and the United States agreed in principle on the elements to be included in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. The legal text of the Agreement was tabled in the House of Commons and received royal assent on December 30, 1988. The main elements of the Agreement are the following.

Tariffs and Rules of Origin

All bilateral tariffs will be removed, starting January 1, 1989 when the Agreement enters into force, on the basis of three formulas: a) some will be eliminated immediately; b) some will be eliminated in five equal annual steps; c) some will be eliminated in 10 equal annual steps.

Goods that originate entirely in Canada or the United States will qualify for the new tariff treatment. Goods incorporating offshore materials or components that have been sufficiently changed to warrant a change in tariff classification will also qualify. In certain cases, goods will need to incur 50 per cent of manufacturing cost in either country before they qualify.

Definition of eligible goods under the Government Procurement Chapter differs slightly from the rules for tariffs on goods. The Government Procurement Chapter criteria for eligible goods provide for unmanufactured materials mined or produced in Canada or the United States, and Canadian or U.S. manufactured material if the cost of goods used in the manufacturing, and originating outside Canada and the United States, is less than 50 per cent of the cost of all the goods used in such materials.

Quantitative Restrictions

GATT provisions governing quantitative restrictions on imports or exports will continue to apply. Existing quantitative restrictions will be eliminated, either immediately or according to an agreed timetable, or will be grandfathered. With respect to export measures for short supply or conservation reasons, the Agreement goes beyond the GATT to allow for proportional access to supplies on a historical basis without any price discrimination being imposed by governments. The Agreement provides for co-operation on implementing any such export measures to prevent diversion to third parties.

Technical Standards

The two governments agree to build on the GATT Standards Code. They will endeavour to make federal standards more compatible in order to reduce technical barriers which interfere with trade, while still protecting health and safety, environmental, national security and consumer interests. Increased compatibility of standards at the state, provincial and private levels will be encouraged. For the Government Procurement Chapter, the technical specifications of the GATT Procurement Code apply.

Agriculture

Both governments agree to eliminate tariffs on agricultural trade within 10 years and not to use direct export subsidies on their bilateral agricultural trade. There is a special tariff provision for fresh fruit and vegetables which enables the temporary reimposition of current tariffs under certain circumstances. Both governments will exclude each other from their respective meat import laws, and Canadian import licences for wheat, barley and oats will be eliminated once grain support levels are equivalent in both countries. Canada will be exempt from any future U.S. quantitative restrictions on products containing 10 per cent or less sugar. The Agreement retains the Canadian supply management and marketing board system and provides for a slight increase in Canadian import quotas for poultry and eggs. Both countries agree to reduce technical regulations which interfere with trade, while still protecting human, animal and plant health.

Wine and Distilled Spirits

The two governments agree to provide national treatment in listing and distribution practices, with certain exceptions for B.C. wineries and private wine outlets in British Columbia and Ontario. Canada will eliminate the price mark-up differential between Canadian and U.S. wines over a seven-year period, and immediately for distilled spirits. The Agreement does not apply to current restrictions on beer. All other price discrimination in Canada and the United States will be eliminated immediately.

Energy

Both governments agree to prohibit most restrictions on energy exports and imports, subject to existing GATT reasons for which such restrictions may be applied, including those related to supply or conservation. In the event of short supply export controls, however, the exporting country will allow for access up to the historical proportion for energy commodities and will not impose higher prices for export. As with the general quantitative restrictions, there is no obligation to supply.

Automotive Trade

The Agreement retains the Auto Pact and its safeguards for current participants. Canadian value-added commitments by the Auto Pact manufacturers are not changed in any way by the Agreement. Rules of origin in the Agreement encourage the sourcing of more parts in North America. Automotive duty waivers and remissions will be phased out, as will the Canadian embargo on used vehicle imports.

Emergency Measures

Both governments agree to more stringent standards in the application of safeguard measures (quotas or restrictions) to bilateral trade. Global import quotas or surtaxes imposed by either government under Article XIX of the GATT will exempt the other party if its shipments are not substantial (less than five to 10 per cent of total imports). During the period of transition of this Agreement if imports from the other country alone are a substantial cause of serious injury, duty reductions provided by the Agreement may be suspended for a maximum of three years, but only one such action per product can be taken.

Government Procurement

Canada and the United States agree to expand access for each other's suppliers to purchases by governments at the federal level, building on the GATT Government Procurement Code. The coverage of the code will be broadened to purchases between US $25,000 (CDN $31,000 for 1989) and US $156,000 (CDN $213,000). Further bilateral negotiations will be resumed once the GATT Code is renegotiated.

Trade in Services

The agreement provides, for the first time, a set of disciplines covering many service sectors. In the future, both governments will extend the principles of national treatment, right of commercial presence and right of establishment, consistent with the investment chapter, to each other's providers of services. Sectoral annexes spell out these obligations for tourism, architects, and computer and enhanced telecommunications services. However, these provisions do not apply to either Canadian or U.S. government procurement.

Financial Services

The Agreement preserves the access that Canadian and U.S. financial institutions have to each other's markets and opens new areas of competition in securities underwriting and banking.

Cultural Industries

Cultural industries are explicitly exempted from the Agreement.

Temporary Entry for Business Purposes

Business persons trading in goods and services will benefit from improved and easier border crossing.

Investment

The two governments agree to provide national treatment in future to each other's investors and will not impose export, local content, local sourcing or import substitution requirements on each other's investors. Existing laws, regulations and published policies are grandfathered. The Canadian threshold for the review of U.S. direct acquisitions will be raised to CDN $150 million by 1992. Review of U.S. indirect acquisitions will be phased out over the same period.

Dispute Settlement in Antidumping and Countervail Cases

A dispute settlement mechanism will guarantee the fair application of respective antidumping and countervailing duty laws. Either government may request a bi-national panel to review final antidumping or countervail determinations. Panel decisions will be binding. New legislation will not apply to the other country unless it is so specified. A bi-national panel may review such proposed legislative changes and issue opinions. Both governments will attempt to develop and implement a substitute system of countervail and antidumping laws within seven years.

Institutional Provisions

A Canada-United States Trade Commission will be established to supervise the implementation of the Agreement and resolve disputes. The two governments further agree to bi-national panel procedures at the insistence of either country to make recommendations for the settlement of disputes regarding the interpretation and application of the Agreement in other than antidumping and countervail cases. They will refer such disputes to binding arbitration in the case of safeguards and, with the agreement of both governments, may also do so in other cases. As well, the Government Procurement Chapter provides for the establishment of bid challenge procedures for procurements covered by the chapter.

Appendix B

Questions and Answers for Suppliers

To what extent will there be an obligation under the Government Procurement Chapter to have similar procurement systems in both countries?

The chapter is based on national treatment in the administration of our respective procurement systems. This implies that, for the commodities subject to the chapter, government purchasers would treat eligible products of the other country no less favourably than those of their own country. This does not mean the adoption of identical procurement systems.

How is the eligibility of goods determined?

All Request for Proposal documents for requirements under the Free Trade Agreement will include a form or "Statement of Eligibility" that the companies will have to fill out. Goods requested will be listed by the bidder who will indicate the value and whether it meets the 50 per cent North American content rule. Bidders will certify this information to be true. Should a supplier fail to fill out this form, it will be assumed that the products do not meet the eligibility criteria.

What will be the implications of the chapter on the Supply and Services Canada solicitation process?

Insofar as the solicitation process is concerned, the chapter specifies that the GATT procedures will apply. Therefore, for the goods covered, the solicitation process will provide for public notice of upcoming requirements as well as a minimum lead time to allow all interested suppliers to bid. The prescribed time limit will be the same as that provided by the GATT Code (40 days as of 1988).

How will bid opportunities be advertised?

Bid opportunities are advertised in the publication entitled *Government Business Opportunities*. The publication can be obtained from the Government Publishing Centre (Ottawa, Canada K1A OS9) by subscription of CDN $215 annually in Canada and US $258 outside Canada.

In order to compete, is it necessary to be pre-registered on the qualified suppliers list?

In accordance with Canada's international obligations, once at the beginning of each year Supply and Services Canada publishes a list of the product categories for which only pre-qualified suppliers will be invited to participate. This list is very short and is limited to those products for which the supply process includes elements of complexity in qualification or security. For purchases covered by the GATT Code and free trade, all requests for bids would be the subject of a Notice of Proposed Procurement. In the vast majority of these cases, lists would not be used and all interested suppliers could submit a bid. In order to be aware of the contracts that fall under the GATT Agreement on Government Procurement or under the Free Trade Agreement, suppliers must check *Government Business Opportunities*.

What will happen to sole sources?

The GATT Code provides for conditions under which sole source tendering can be considered, so long as it can be demonstrated that such actions are not used to avoid the rules regarding competition or in a manner that would constitute a means of discrimination against foreign suppliers.

These provisions will also apply under the Government Procurement Chapter. They relate to situations such as the protection of proprietary rights, urgent requirements or additional deliveries such as parts replacements. Such contracts will not be the subject of a Notice of Proposed Procurement but their award will be announced within 60 days following the award. The announcement will specify the reason for award as a sole source.

Will Supply and Services Canada still be able to use source lists and to pre-qualify suppliers?

The GATT Code and, by extension, the Government Procurement Chapter do not preclude pre-qualification of suppliers. To the extent that such mechanisms are used, however, this must be done in such a way as to avoid discrimination between foreign and domestic suppliers.

Would U.S. suppliers be subject to the same terms and conditions as Canadian suppliers?

In accordance with the principle of national treatment, U.S. suppliers of eligible goods covered by the chapter will not be treated any less favourably than Canadian suppliers.

Would U.S. suppliers be requested to comply with the Employment Equity Program for Federal Contractors?

The Employment Equity provisions will continue to apply only to Canadian suppliers, as will be the case for the U.S. affirmative action programs that now apply exclusively to U.S. contractors. These contractual requirements fall outside the purview of the Government Procurement Chapter as they are not meant to and do not inadvertently confer an advantage to domestic suppliers.

What will happen to the set-aside program with the Correctional Services?

This program is consistent with the exception of the GATT Code dealing with products of prison labour. As such it is not affected by the chapter.

Will the Agreement cause a change in the role of the Canadian Commercial Corporation (CCC)?

The principal role of the CCC is to function as a government-to-government contracting agency that identifies Canadian sources of supply for requirements of foreign governments and obtains bid opportunities for Canadian suppliers. Consequently, with the implementation of the Agreement, the CCC will continue to play an important role in providing new or additional export opportunities for Canadian firms.

Will there be a procurement dispute mechanism?

The Government Procurement Chapter provides for the establishment of an effective bid challenge system for suppliers who have reason to believe that the rules of the chapter have been infringed. Each party to the agreement has the responsibility to review complaints on its own procurements. As a result, the Canadian government has created the Procurement Review Board of Canada (PRB) as an autonomous body with a mandate to review complaints from suppliers on any aspect of the government procurement process. The PRB's mandate in complaints is limited to those relating to procurements covered by the Free Trade Agreement. Information on the PRB can be obtained from: Procurement Review Board of Canada, P.O. Box 1533, Station B, Ottawa, Ontario, K1P 6P6, Tel: (613) 990-1988, Fax: (613) 992-3686.

What will happen to the U.S. Small Business Set-Aside Program?

The Government Procurement Chapter does not apply to U.S. set asides on behalf of small and minority businesses. The same is true under the GATT Code, for which the list of entities covered is identical to the chapter.

Will Research and Development contracts, or advertising contracts, be covered?

Contracts for both advertising and research and development are generally considered as service contracts and thus are excluded in most cases from the GATT Code. The same situation will apply under the Government Procurement Chapter. In addition, when a goods contract relates to the procurement of a prototype or a first product in the course of an experiment, the GATT Code provides for the use of single tendering. Again the same provision will apply under the chapter

What will be the effect on the Defence Production Sharing Agreement?

Canada's access to U.S. defence procurement of military goods under the Defence Production Sharing Arrangements is not affected by the Free Trade Agreement.

How does the Agreement relate to the use of standards and specifications in the procurement process?

It is recognized that the way in which purchasing specifications are developed and applied can sometimes impede trade by creating unnecessary obstacles. The GATT Code contains specific provisions on the development and use of technical specifications so as to avoid situations where they would constitute arbitrary or unjustifiable discrimination between countries. Standards and regulations that may appear restrictive are allowed, however, where their demonstrable purpose is to protect health and safety, environmental, national security and consumer interests.

The Canadian and U.S. governments have also agreed in Chapter Six of the Agreement to harmonize federal standards-related measures to the greatest extent possible, to promote harmonization of private standards and to set up a process for mutual recognition and accreditation of testing facilities. It is expected that the Canadian General Standards Board of Supply and Services Canada, an accredited standards-writing organization supporting the national standard system, will play an important role in ensuring that these obligations and commitments are met.

Appendix C

List of Canadian and U.S. Federal Government Entities (and Successor Entities) Covered by the Government Procurement Chapter

(Annex 1304.3 of the Agreement)

Canada

The following entities are included in the coverage of the GATT and Free Trade Agreement by Canada:[a]

Department of Agriculture
Atlantic Canada Opportunities Agency
Department of Consumer and Corporate Affairs
Department of Employment and Immigration including:
- Immigration and Refugee Board
- Canada Employment and Immigration Commission

Department of Energy, Mines and Resources including:
- Atomic Energy Control Board
- Energy Supplies Allocation Board
- National Energy Board

Department of the Environment
Department of External Affairs including:
- Canadian International Development Agency (on its own account)

Department of Finance including:
- Office of the Superintendent of Financial Institutions
- Canadian International Trade Tribunal
- Municipal Development and Loan Board

Department of Indian Affairs and Northern Development
Department of Justice including:
- Canadian Human Rights Commission
- Statute Revision Commission
- Supreme Court of Canada

Department of Labour including:
- Canada Labour Relations Board

Department of National Defence[b]
Department of National Health and Welfare including:
- Medical Research Council

Department of National Revenue

[a] Where an entity has changed its name or has been subsumed into other entities, the successor entity is to be understood.

[b] See following list of covered products for DND and RCMP.

Privy Council Office including:
- Canadian Intergovernmental Conference Secretariat
- Commissioner of Official Languages
- Economic Council of Canada
- Public Service Staff Relations Board
- Federal-Provincial Relations Office
- Office of the Secretary to the Governor General
- Office of the Chief Electoral Officer

Department of Public Works including:
- Defence Construction (1951) Limited
- National Capital Commission

Department of Regional Industrial Expansion including:
- Machinery and Equipment Advisory Board
- Statistics Canada

Ministry of State for Science and Technology including:
- Science Council of Canada
- National Research Council of Canada
- Natural Sciences and Engineering Research Council

Department of Secretary of State of Canada including:
- Social Sciences and Humanities Research Council
- Office of the Coordinator, Status of Women
- Public Service Commission

Department of Solicitor General including:
- Royal Canadian Mounted Police[a]
- Correctional Service of Canada
- National Parole Board

Department of Supply and Services (on its own account) including:
- Canadian General Standards Board

Department of Veterans Affairs including:
- Veterans Land Administration

Department of Western Economic Diversification
Canada Post Corporation[b]
Auditor General of Canada
Fisheries Price Support Board
National Battlefields Commission
National Library
National Museums of Canada
National Archives of Canada
Treasury Board

[a] See following list of covered products for DND and RCMP

[b] The Canada Post Corporation is on this list on the understanding that, should it cease to be a governed department, the provisions of Article IX, paragraph 5(b) of the GATT would not apply.

DND/RCMP Covered Purchases

The following products (listed by Federal Supply Classification (FSC)), that are purchased by the Department of National Defence (DND) and the Royal Canadian Mounted Police (RCMP), are included in the coverage of the GATT and the Canada-U.S. Free Trade Agreement, subject to the application of paragraph 1 of Article VIII of the GATT Government Procurement Code.

FSC

22. Railway equipment
23. Motor vehicles, trailers and cycles (except buses in 2310, military trucks and trailers in 2320 and 2330 and tracked combat, assault and tactical vehicles in 2350)
24. Tractors
25. Vehicular equipment components
26. Tires and tubes
29. Engine accessories
30. Mechanical power transmission equipment
32. Woodworking machinery and equipment
34. Metal working machinery
35. Service and trade equipment
36. Special industry machinery
37. Agricultural machinery and equipment
38. Construction, mining, excavating and highway maintenance equipment
39. Materials handling equipment
40. Rope, cable, chain and fittings
41. Refrigeration and air conditioning equipment
42. Fire fighting, rescue and safety equipment (except 4220 Marine life-saving and diving equipment; 4230 Decontaminating and impregnating equipment)
43. Pumps and compressors
44. Furnace, steam plant, drying equipment and nuclear reactors
45. Plumbing, heating and sanitation equipment
46. Water purification and sewage treatment equipment
47. Pipe, tubing, hose and fittings
48. Valves
49. Maintenance and repair shop equipment
52. Measuring tools

53. Hardware and abrasives
54. Prefabricated structures and scaffolding
55. Lumber, millwork, plywood and veneer
56. Construction and building materials
61. Electric wire and power and distribution equipment
62. Lighting fixtures and lamps
63. Alarm and signal systems
65. Medical, dental and veterinary equipment and supplies

FSC

66. Instruments and laboratory equipment
except (6615: Automatic pilot mechanisms and airborne gyro components; 6665: Hazard-detecting instruments and apparatus)
67. Photographic equipment
68. Chemicals and chemical products
69. Training aids and devices
70. General purpose automatic data processing equipment, software, supplies and support equipment (except 7010 ADPE configurations)
71. Furniture
72. Household and commercial furnishings and appliances
73. Food preparation and serving equipment
74. Office machines, visible record equipment and automatic data processing equipment
75. Office supplies and devices
76. Books, maps and other publications
(except 7650: Drawings and specifications)
77. Musical instruments, phonographs and home-type radios
78. Recreational and athletic equipment
79. Cleaning equipment and supplies
80. Brushes, paints, sealers and adhesives
81. Containers, packaging and packing supplies
85. Toiletries
87. Agricultural supplies
88. Live animals
91. Fuels, lubricants, oils and waxes
93. Non-metallic fabricated materials
94. Non-metallic crude materials
96. Ores, minerals and their primary products
99. Miscellaneous

DND/RCMP Non-Covered Purchases

Certain products purchased by DND and the RCMP are not included in the coverage of the GATT and the Free Trade Agreement.

FSC

10. Weapons
11. Nuclear ordinance
12. Fire control equipment
13. Ammunitions and explosives
14. Guided missiles
15. Aircraft and aircraft frame structures
16. Aircraft components and accessories
17. Aircraft launching, landing and ground handling equipment
18. Space vehicles
19. Ships, small craft, pontoons, and floating docks
20. Ship and marine equipment
28. Engines, turbines and components
31. Bearings
51. Hand tools
58. Communication, detection and coherent radiation equipment
59. Electrical/electronic equipment components
83. Textiles, leather, furs, apparel and shoe findings, tents and flags
84. Clothing, individual equipment and insignia
89. Subsistence (food)
95. Metal bars, sheets and shapes

It should be noted that there are numbers for which FSC codes have not been assigned and which will not appear on either the list of inclusions or exclusions. These are 21, 27, 33, 50, 57, 60, 64, 82, 86, 90, 92, 97 and 98.

General Note:

Notwithstanding the above, neither the GATT nor the Free Trade Agreement applies to contracts that may be set aside for small businesses.

United States

The following entities are included in the coverage of the GATT and the Free Trade Agreements by the United States:[a]

Department of Agriculture (excluding procurement of agricultural products made in furtherance of agricultural support programmes or human feeding programmes)
Department of Commerce
Department of Education
Department of Health and Human Services
Department of Housing and Urban Development
Department of Interior (excluding the Bureau of Reclamation)
Department of Justice
Department of Labor
Department of State
United States International Development Co-operation Agency
Department of the Treasury
General Services Administration (excluding purchases by the Tools Commodity Center and purchases by the Regional 9 Office of San Francisco, California)
National Aeronautics and Space Administration
Veterans Administration
Environmental Protection Agency
United States Information Agency
National Science Foundation
Panama Canal Company and Canal Zone Government
Executive Office of the President
Farm Credit Administration
National Credit Union Administration
Merit Systems Protection Board
ACTION
United States Arms Control and Disarmament Agency
Civil Aeronautics Board
Federal Home Loan Bank Board
National Labor Relations Board
National Mediation Board
Railroad Retirement Board

[a] Where an entity has changed its name or has been subsumed into other entities, the successor entity is to be understood.

American Battle Monuments Commission
Federal Communications Commission
Federal Trade Commission
Inter-State Commerce Commission
Securities and Exchange Commission
Office of Personnel Management
United States International Trade Commission
Export-Import Bank of the United States
Federal Mediation and Conciliation Service
Selective Service System
Smithsonian Institution
Federal Deposit Insurance Corporation
Consumer Product Safety Commission
Equal Employment Opportunity Commission
Federal Maritime Commission
National Transportation Safety Board
Nuclear Regulatory Commission
Overseas Private Investment Corporation
Administrative Conference of the United States
Board for International Broadcasting
Commission on Civil Rights
Commodity Futures Trading Commission
The Maritime Administration of the Department of Transportation
The Peace Corps
Department of Defense (excluding Corps of Engineers)

DoD Covered Purchases

This Agreement will generally apply to purchases of the following Federal Supply Classification (FSC) categories subject to United States Government determinations under the provisions of Article VIII, paragraph 1, of the GATT Procurement Code.

FSC

22. Railway Equipment
23. Motor Vehicles, Trailers, and Cycles (except buses in 2310)
24. Tractors
25. Vehicular Equipment Components
26. Tires and Tubes
29. Engines Accessories
30. Mechanical Power Transmission Equipment
32. Woodworking Machinery and Equipment
34. Metalworking Machinery

35. Service and Trade Equipment
36. Special Industry Machinery
37. Agricultural Machinery and Equipment
38. Construction, Mining, Excavating, and Highway Maintenance Equipment
39. Materials Handling Equipment
40. Rope, Cable, Chain and Fittings
41. Refrigeration and Air Conditioning Equipment
42. Fire Fighting, Rescue and Safety Equipment
43. Pumps and Compressors
44. Furnace, Steam Plant, Drying Equipment and Nuclear Reactors
45. Plumbing, Heating and Sanitation Equipment
46. Water Purification and Sewage Treatment Equipment
47. Pipe, Tubing, Hose and Fittings
48. Valves
49. Maintenance and Repair Shop Equipment

FSC

52. Measuring Tools
53. Hardware and Abrasives
54. Prefabricated Structures and Scaffolding
55. Lumber, Millwork, Plywood and Veneer
56. Construction and Building Materials
61. Electric Wire, and Power and Distribution Equipment
62. Lighting Fixtures and Lamps
63. Alarm and Signal Systems
65. Medical, Dental, and Veterinary Equipment and Supplies
66. Instruments and Laboratory Equipment
67. Photographic Equipment
68. Chemicals and Chemical Products
69. Training Aids and Devices
70. General Purpose ADPE, Software, Supplies and Support Equipment
71. Furniture
72. Household and Commercial Furnishings and Appliances
73. Food Preparation and Serving Equipment
74. Office Machines, Visible Record Equipment and ADP Equipment
75. Office Supplies and Devices
76. Books, Maps and Other Publications
77. Musical Instruments, Phonographs, and Home Type Radios
78. Recreational and Athletic Equipment
79. Cleaning Equipment and Supplies

80. Brushes, Paints, Sealers and Adhesives
81. Containers, Packaging and Packing Supplies
85. Toiletries
87. Agricultural Supplies
88. Live Animals
91. Fuels, Lubricants, Oils and Waxes
93. Non-metallic Crude Materials
94. Non-metallic Crude Materials
96. Ores, Minerals and their Primary Products
99. Miscellaneous

DoD Non-Covered Purchases

The GATT and the Free Trade Agreements will *not* apply to the following purchases of the DoD:

(a) Federal Supply Classification (FSC) 83 — all elements of this classification other than pins, needles, sewing kits, flagstaffs, flagpoles, and flagstaff trucks;
(b) 84 — all elements other than sub-class 8460 (luggage);
(c) 89 — all elements other than sub-class 8975 (tobacco products):
(d) 2310 — (buses only);
(e) Specialty metals, defined as steels melted in steel manufacturing facilities located in the United States or its possessions, where the maximum alloy content exceeds one or more of the following limits; (1) manganese, 1.65 per cent; silicon, 0.60 per cent; copper, 0.06 per cent; or which contains more than 0.25 per cent of any of the following elements: aluminium, chromium, cobalt, columbium, molybdenum, nickel, titanium, tungsten, or vanadium; (2) metal alloys consisting of nickel, iron-nickel and cobalt base alloys containing a total of other alloying metals (except iron) in excess of 10 per cent; (3) titanium and titanium alloys; or, (4) zirconium base alloys;
(f) 19 and 20 — that part of these classifications defined as naval vessels or major components of the hull or superstructure thereof;
(g) 51;
(h) Following FSC categories are not generally covered due to application of GATT Article VIII, paragraph 1: FSC 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 28, 31, 58, 59, 95

General Notes:

1. Notwithstanding the above, the GATT and the Free Trade Agreement do not apply to set asides on behalf of small and minority businesses.
2. Pursuant to Article I, paragraph (a) of the GATT, transportation is not included in services incidental to procurement contracts.

Appendix D

Sources of Information on Government Procurement

Canada

Suppliers should use the publications and educational seminars available from Supply and Services Canada (SSC) to gain a general orientation on the specialized government market. More information on procedures and on the commodities being purchased can be obtained by a visit to the nearest Supply and Services regional office or to the headquarters in Hull. A list of these offices is provided in Appendix F. The Corporate Supplier Services Group is the focal point for communications between Supply and Services, the supplier community, customer departments and the regional offices. To receive the publication, *Suppliers Guide*, a practical booklet on procedures for businesses wishing to register as potential suppliers, write to Supply and Services Canada, Corporate Supplier Services Group, Statistical Information and Data Management Branch, Ottawa, Ontario, K1A 0S5 or telephone (819) 956-2400.

The Government Contract Regulations are public documents and copies can be purchased from the Canadian Government Publishing Centre, 45 Sacre-Coeur Blvd., Hull, Quebec, K1A 0S9.

For information respecting the Procurement Review Board of Canada, inquiries should be addressed directly to the board at P.O. Box 1533, Station B, Ottawa, Canada, K1P 6P6 or telephone (613) 990-1988.

Where to Find Information on Contracts

SSC has, for a number of years, published lists of successful bidders for unclassified contracts issued by its headquarters for more than $50,000 and by the regional offices for over $10,000. As well, Notices of Proposed Procurements concerning contracts subject to international competition under the GATT Agreement on Government Procurement and, more recently, the Free Trade Agreement have been published in the Canada Gazette as they arise. However, as of April 1989, the Gazette is no longer used for the publication of notices or for the publication of information respecting contracts awarded.

Instead, this information is available through *Government Business Opportunities*, a weekly publication with an annual cost of CDN $215 (in Canada) and $US 258 elsewhere. For subscriptions to *Government Business Opportunities*, requests should be addressed to the Government Publishing Centre, 45 Sacre-Coeur Blvd., Hull, Quebec, K1A 0S9.

United States

There are several sources of information for those intending to do business with the United States Government. The *Commerce Business Daily* contains a daily listing of U.S. government procurement invitations, subcontracting leads, contract awards, and foreign business opportunities. This publication is available on an annual subscription basis from the U.S. Government Printing Office, Superintendent of Documents, North Capitol and H Street, Washington D.C. 20402, Tel: (202) 783-3238.

Other publications available from the same office are *Doing Business with the Federal Government*, a publication of the General Services Administration; *U.S. Government Purchasing and Sales Directory*, prepared by the U.S. Small Business Administration as a guide to products purchased, major purchasing offices, and specifications; and *Selling to the Military*, published by the U.S. Department of Defense.

Another publication of the General Services Administration is entitled *Government Business Opportunities Through the Business Service Centers* and is available from GSA Business Service Centres, and field offices of the U.S. Department of Commerce.

Some other publications related to procurement by specific departments are *Selling to the Department of the Treasury*, available from the U.S. Government Printing Office; *This is Interior Contract Guide*, available from the Government Printing Office; *Selling to NASA*, available from NASA headquarters; *Selling to the United States Department of Agriculture*, available from the U.S. Department of Agriculture; *An Introduction to DOE Procurement*, available from the U.S. Department of Energy; and *Contracting with the United States Department of Transportation*, available from the U.S Department of Transportation.

Two useful Canadian government publications about the U.S. procurement market are *Canadian Industry and the United States Defence Market*, available from the Department of External Affairs, Defence Programs Bureau (TDD), 125 Sussex Drive, Ottawa, Canada, K1A 0G2, and *Selling Non-Defence Products to the U.S. Federal Government*, available from the United States Trade and Investment Development Division (UTE), Department of External Affairs or from the Canadian Embassy, Non-Defence Government Procurement and Market Access Unit, 501 Pennsylvania Avenue N.W. Washington, D.C. 20001. Tel. (202) 682-1740.

Canadian trade offices in the United States can be helpful sources of information concerning procurement requirements and opportunities in their areas of responsibility. A list of these offices can be found in Appendix E.

Appendix E

Canadian Government Trade Offices in the United States

Canadian Embassy
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel: (202) 682-1740

Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: (617) 262-3760

Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue
12th Floor
Chicago, Illinois 60604–4295
Tel: (312) 427-1031

Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201–3281
Tel: (214) 992-9806

Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue
10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: (213) 687-7432

Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020–1175
Tel: (212) 586-2400

Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101–1286
Tel: (206) 443-1777

Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Tower
Atlanta, Georgia 30303–2705
Tel: (404) 577-6810

Canadian Consultate General
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203–2884
Tel: (216) 852-1247

Canadian Consulate General
Illuminating Building
Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113–1983
Tel: (216) 771-0150

Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243–1704
Tel: (313) 567-2340

Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota
55415–1078
Tel: (612) 333-4641

Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California
94105
Tel: (415) 495-6021

Mini-Offices

Canadian Government Trade Office
Suite 1400, 20 N. Orange Avenue
Orlando, Florida 32801
Tel: (305) 841-7337

Canadian Government Trade Office
3935 Westheimer Road, Suite 301
Houston, Texas 77027
Tel: (713) 627-8079

Canadian Government Trade
Development Office
2312 South Bemiston Avenue
Suite 800
St. Louis, Missouri 63105
Tel: (314) 862-0130

Canadian Government Trade
Office
1500 Columbia Plaza
250 E. 5th Street
Cincinnati, Ohio 450202
Tel: (513) 762-7655

Canadian Government Trade
and Investment Development
Office
4677 Old Ironside Drive
Suite 450
Santa Clara, California
95054
Tel: (408) 8355

Canadian Government Trade
Office
Gateway One, 9th Floor
South Wing
Pittsburgh, Pa. 15222
Tel: (412) 392-2308

Canadian Defence Liaison
Office
11th Floor
222 North Sepulveda Blvd.
El Segundo, Ca. 90245
Tel: (213) 335-4439

Appendix F

Supply and Services Canada
Supplier Contact Points

Headquarters*
Place du Portage, Phase III
11 Laurier Street
Hull, Quebec

Corporate Supplier Services
Group
4th Floor, Core B3
Tel.: (819) 956-3399

Bid Receiving Unit
Core 0A1 (Main Lobby)
Tel.: (819) 956-3370

Aerospace, Marine and Electronics Systems Directorate

Aerospace and Electronics
Procurement Branch
8th Floor, Core C1
Tel.: (819) 956-1000

Marine and Armament
Procurement Branch
6th Floor, Core C1
Tel.: (819) 956-1000

Industrial and Commercial Products Directorate

Transportation and Energy
Products Branch
7th Floor, Core B3
Tel.: (819) 956-3979

Consumer Products and Traffic
Management Branch
9th Floor, Core B3
Tel.: (819) 956-3786

Scientific, Electrical,
Mechanical and Construction
Products Branch
7th Floor, Core A2
Tel.: (819) 956-3544

Communications Services Directorate

Communications Services
Procurement Branch
1st Floor, Core C2
Tel.: (819) 956-1916

Printing Supply Group
National Printing Bureau
45 Sacré-Coeur Blvd.
Hull, Quebec
K1A 0S7
Tel.: (819) 956-7244

* For all addresses in Hull, the postal address is Ottawa, Ontario, K1A 0S5

Supply and Services Canada
Supplier Contact Points

Headquarters

Science and Professional Services Directorate

Science Programs Branch
12th Floor, Core C1
Tel.: (819) 956-1778

Professional Services Branch
10th Floor, Core C1
Tel.: (819) 956-1400

Office Automation, Services and Information Systems Directorate

Procurement Operations Branch
2nd Floor, Core C2
Tel.: (819) 956-1184

Regional Operations

Atlantic Region Offices

Atlantic Directorate
Ralston Building
6thFloor
1557 Hollis Street
Halifax, Nova Scotia
B3H 1V5
Tel.: (902) 426-9333

Nova Scotia Region
2 Morris Drive
Burnside Industrial Park
Dartmouth, Nova Scotia
B3B 1S6
Tel.: (902) 426-3881

Moncton Supply Centre
New Brunswick Region
P.O. Box 370
Moncton, New Brunswick
E1C 8L4
Tel.: (506) 857-6020

New Brunswick Region
Room 229, Customs Building
189 Prince William Street
Saint John, New Brunswick
E2L 2B9
Tel.: (506) 648-4895

Supply and Services Canada
Supplier Contact Points

Regional Operations

Newfoundland Region
Building 302
Churchill Avenue
Pleasantville
St. John's, Newfoundland
A1A 1N4
Tel.: (709) 772-5396

Prince Edward Island Region
P.O. Box 5000
17 Queen Street, Lowden Bldg.
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7V6
Tel.: (902) 566-7386

Quebec Directorate
3rd Floor, East Tower
Guy Favreau Complex
200 Dorchester Blvd. W.
Montreal, Quebec
H2Z 1X4
Tel.: (514) 283-6168

Eastern Quebec District
Room 301
1040 Belvedere Avenue
Sillery, Quebec
G1S 4N1
Tel.: (418) 648-4087

Western Quebec Region
800 Golf Road
Nuns' Island
Montreal, Quebec
H3E 1G9
Tel.: (514) 283-2430

Central Directorate
Place du Portage
Phase III, 7A1
11 Laurier Street
Hull, Quebec*
Tel.: (819) 956-3281

* mailing address is Ottawa, Ontario K1A 0S5

Supply and Services Canada
Supplier Contact points

Regional Operations

Ontario Region
6205 Kestrel Rd.
Mississauga, Ontario
L5T 2A1
Tel.: (416) 670-6262

Southwestern Ontario District
2nd Floor
Dominion Public Bldg.
457 Richmond Street
London, Ontario
N6A 3E3
Tel.: (519) 645-4433

Southeastern Ontario District
Unit 20, 407 Counter Street
Kingston, Ontario
K7K 6A9
Tel.: (613) 545-8058

Northern Ontario District
147 McIntyre Street West
North Bay, Ontario
P1B 2Y5
Tel.: (705) 474-6613

Downsview Procurement
c/o C.F.B. Toronto
Building 151
Downsview, Ontario
M3K 1Y7
Tel.: (416) 635-4731

Capital Region Supply Centre
1010 Somerset Street West
Ottawa, Ontario
K1A 0T4
Tel.: (613) 957-9982

Western Regional Offices

Western Directorate
P.O.Box 2950, Station 'M'
Harry Hayes Building
584 — 220 — 4th Avenue, S.E.
Calgary, Alberta
T2G 4X3
Tel.: (403) 292-4586

Manitoba Region
100 Otter Street
Winnipeg, Manitoba
R3T 0M8
Tel.: (204) 983-6111

Alberta and Northwest
Territories Region
15508 — 114 Avenue
Edmonton, Alberta
T5M 3S8
Tel.: (403) 495-4001

Saskatchewan Region
Room 601
1783 Hamilton Street
Regina, Saskatchewan
S4P 4H3
Tel.: (306) 780-7332

Supply and Services Canada
Supplier Contact Points

Regional Operations

Pacific Regional Offices

Pacific Directorate
8th Floor
1133 Melville Street
Vancouver, B.C.
V6E 4E5
Tel.: (604) 666-7760

Vancouver Island Region
912-1175 Douglas Street
Victoria, British Columbia
V8W 2E1
Tel.: (604) 388-3522

British Columbia Region
12171 Horseshoe Way
Richmond, British Columbia
V7A 4Z6
Tel.: (604) 272-9001

Yukon Region
102-307 Jarvis Street
Whitehorse, Yukon Territory
Y1A 2H3
Tel.: (403) 668-5808

Washington Office

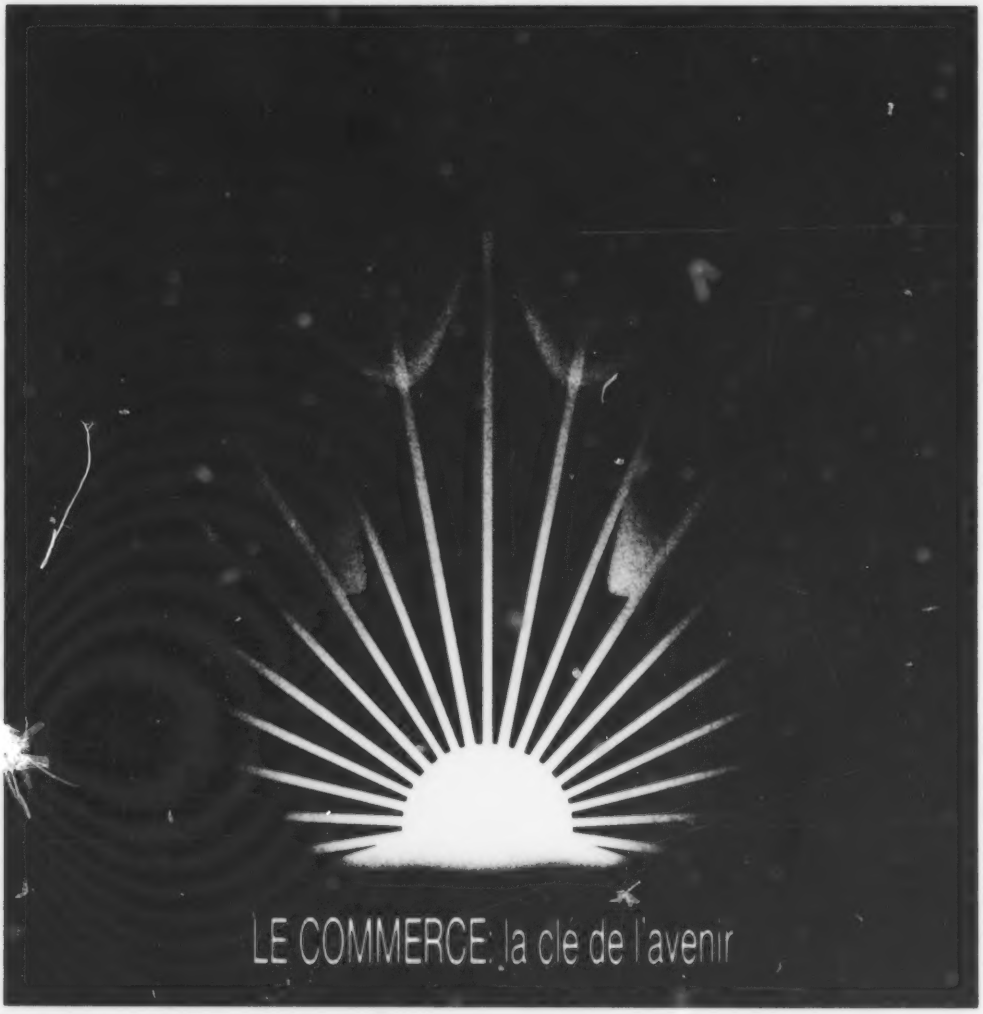
Director
Washington Region
Supply and Services Canada
Canadian Embassy
501 Pennsylvania Ave. N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel.: (202) 682-1740

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-ÉTATS-UNIS

ET

LES MARCHÉS PUBLICS

· UNE · APPRÉCIATION ·



Canada

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-ÉTATS-UNIS

ET

LES MARCHÉS PUBLICS

· UNE · APPRÉCIATION ·

Publication autorisée par
le ministre des Approvisionnements et Services
Gouvernement du Canada

Cette publication est la réalisation
des efforts concertés des ministères
des Affaires extérieures et d'Approvisionnements
et Services

©Ministre des Approvisionnements et Services
1989

Nº de Cat. E74-20/7-1989
ISBN 0-662-56549-5

Pour obtenir d'autres exemplaires, prière d'écrire ou de téléphoner à :

La Direction générale des affaires publiques
Approvisionnements et Services Canada
Ottawa (Canada) K1A 0S5
(819) 956-2326

Pour obtenir plus de renseignements, prière d'écrire ou de téléphoner à :

Gestionnaire, Direction de la politique commerciale
Politique et planification ministérielles
Approvisionnements et Services Canada
Ottawa (Canada) K1A 0S5
(819) 956-0810

Avant-propos

L'Accord de libre-échange Canada–États-Unis qui est entré en force le premier janvier 1989 couvre plusieurs aspects des liens économiques et de commerce entre les deux nations.

Mais comme les implications et les provisions détaillées de l'Accord s'appliquent différemment aux divers secteurs de l'économie canadienne, une série d'ouvrages est actuellement publiée sur chacun des secteurs économiques et sur les sujets impliqués.

Après un tour d'horizon de la question, cet ouvrage donne de façon détaillée et complète l'information sur les provisions de l'Accord en ce qui regarde les marchés publics. En fait, il y a un chapitre uniquement consacré aux marchés publics dans l'Accord de libre-échange et si vous désirez en connaître davantage, référez-vous au chapitre 13.

Les pages suivantes toutefois, vous donneront

- de solides références exhaustives en plaçant l'Accord de libre-échange dans son contexte historique et économique;
- une explication du processus des marchés publics;
- une description du Code du GATT sur les marchés publics;
- un sommaire et une explication des éléments des marchés publics couverts par l'Accord; et
- un aperçu des occasions offertes par les marchés publics.

Table des matières

1. Page

Sommaire 1

2.

Introduction et vue d'ensemble 3
Incidences macro-économiques de l'Accord 4
Les marchés publics 7

3.

Données générales sur les marchés publics 9
Processus d'attribution des marchés 10
Contexte des marchés publics 14
Code du GATT relatif aux marchés publics 17

4.

Éléments de l'accord 19
Portée 19
Biens admissibles 20
Valeur-seuil 20
Traitement national et transparence 21
Principes régissant les procédures de contestation relative aux offres 22
Échange d'informations 23
Approvisionnements de défense 23
Négociations ultérieures 25

5.

Nouveaux débouchés pour les marchés publics 27
Nouveaux marchés 27
Répartition géographique 35
Élargissement du marché 35

6.

Conclusion 39

Appendice A
Éléments de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis — Synopsis 41

Appendice B
Questions et réponses à l'intention de fournisseurs 47

Appendice C
Liste des entités visées par le chapitre sur les marchés publics 53

Appendice D
Sources d'information sur les marchés publics 63

Appendice E
Bureaux commerciaux du gouvernement du Canada aux États-Unis 67

Appendice F
Points de contact pour les fournisseurs d'Approvisionnements et Services Canada . . 69

1

Sommaire

Le chapitre de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada traitant des marchés publics est fondé sur le Code du GATT relatif aux marchés publics, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, de 1981, et vise à élargir l'accès des fournisseurs du Canada et des États-Unis aux administrations respectives de ces deux pays. Ce chapitre élargit et renforce les engagements auxquels les deux pays ont souscrits en vertu du Code du GATT; il les engage à oeuvrer en vue de la libéralisation multilatérale des marchés publics et à négocier de nouvelles améliorations à l'Accord bilatéral une fois terminées les négociations multilatérales.

Le Canada et les États-Unis se sont entendus pour que les dispositions du Code du GATT s'appliquent également aux achats dont la valeur est inférieure à la valeur-seuil établie, en 1988, par le GATT (213 000 $ CAN ou 156 000 $ US) et supérieure à une valeur-seuil de 25 000 $ US (en 1989, 31 000 $ CAN). Cette entente ne touche que les biens et les services ayant une incidence sur la fourniture de ces biens, et s'applique aux ministères et organismes du Gouvernement fédéral énumérés dans l'Accord.

Pour effectuer ces achats, on se fondera sur le concept du traitement national et sur les principes de transparence et de concurrence énoncés dans le Code du GATT. Selon le concept du traitement national, l'administration de chaque pays réservera aux fournisseurs et aux produits de l'autre pays exactement le même traitement qu'aux biens produits sur son propre territoire et ce, en fonction des limites sur lesquelles les pays se sont entendus. Quant aux mesures de transparence, elles permettront d'assurer que les deux pays fassent connaître les procédures qu'ils entendent adopter pour respecter les dispositions de l'Accord et qu'ils fourniront à ce sujet suffisamment d'avis et d'information.

On a estimé que les dispositions du chapitre des marchés publics allaient créer de nouveaux débouchés aux États-Unis évalués à plus de 2 milliards de dollars US. Ces débouchés se situent surtout dans les domaines du matériel informatique, des instruments et du matériel de laboratoire, ainsi que le matériel médical, dentaire et vétérinaire. De nombreuses autres gammes de produits sont également touchées. Les entreprises canadiennes ont prouvé qu'elles pouvaient soutenir la concurrence sur le marché public américain. Aussi, ces nouveaux débouchés devraient contribuer, dans les années à venir, à accroître le marché auquel les fournisseurs canadiens concurrentiels pourraient avoir accès.

2

Introduction et vue d'ensemble

L'Accord de libre-échange Canada–États-Unis est un pacte historique et sans précédent entre les deux plus grands partenaires commerciaux du monde. Son entrée en vigueur le 1er janvier 1989 permet aux deux pays d'atteindre d'importants objectifs. L'Accord entraîne en effet la disparition d'obstacles au commerce de marchandises et de services entre les deux pays. Il favorise une concurrence loyale dans la zone de libre-échange et assouplit considérablement les conditions relatives à l'investissement transfrontalier. Il établit également des procédures efficaces pour l'administration conjointe de ses dispositions et le règlement des différends. Équitable et avantageux tant pour le Canada que pour les États-Unis, cet accord pose les assises d'une plus grande coopération bilatérale et multilatérale qui aura pour but d'en rehausser et d'en multiplier les avantages.

L'Accord joue un rôle important dans la croissance soutenue, le développement et la prospérité économiques du Canada. Il est conforme aux obligations contractées par le Canada envers ses partenaires commerciaux en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), dont il reprend les principes tout en les appliquant à de nouveaux domaines comme les services et les mesures concernant les investissements liés au commerce. Cet Accord, et la position adoptée aux négociations multilatérales de la Ronde de l'Uruguay du GATT, montrent que le Canada est déterminé à abaisser les barrières commerciales dans le monde. Pierre angulaire de la stratégie économique globale du gouvernement, la libéralisation du commerce offre aux Canadiens et aux Canadiennes la possibilité de croître et de prospérer dans un contexte économique compétitif et dynamique.

De vastes consultations ont été entreprises dès le début des négociations commerciales bilatérales. Le Comité consultatif sur le commerce extérieur et les 15 Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur ont été chargés de recueillir les vues du milieu des affaires. Les premiers ministres des provinces ont tenu neuf réunions spéciales pour discuter des négociations, qui étaient également à l'ordre du jour de leur conférence annuelle. Des représentants du commerce des provinces ont participé à des réunions régulières du Comité fédéral-provincial des négociations commerciales, ainsi qu'aux travaux de groupes de travail distincts sur chaque élément de l'Accord. Pour chaque sujet abordé dans le cadre des négociations, le gouvernement a consulté des spécialistes des ministères compétents, veillant à établir la coopération interministérielle la plus étroite possible. Jamais, au Canada, des négociations commerciales internationales n'avaient donné lieu à des consultations d'une telle ampleur. Elles ont permis de tenir compte, autant que possible des intérêts et conseils en ce qui concerne chacun des éléments de l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis.

Cette publication fait partie d'une série d'évaluations du libre-échange, réalisées par le gouvernement, au regard de plusieurs secteurs et dossiers, comme l'agriculture, les pêches, l'énergie, l'industrie et les consommateurs. Chaque évaluation sectorielle souligne d'abord les grands traits des répercussions économiques globales de l'Accord, fondée sur des études du ministère des Finances. Chacune des évaluations sectorielles examine ensuite les conséquences de l'Accord eu égard au secteur en question, en peignant la toile de fond, en dégageant les éléments principaux de l'Accord et en évaluant son impact économique.

Incidences macro-économiques de l'Accord

L'Accord devrait procurer d'importants avantages économiques aux Canadiens et aux Canadiennes :

- le consommateur canadien bénéficiera de prix plus concurrentiels tant pour les importations que pour les produits fabriqués au pays;
- des investissements seront entrepris en fonction des possibilités offertes par le nouveau cadre commercial;
- les entreprises bénéficieront d'une production à plus grande échelle et deviendront plus efficientes et plus concurrentielles;
- la productivité des travailleurs canadiens augmentera, de même que leur revenu réel;
- la croissance économique sera renforcée, ainsi que la création d'emplois; et
- l'économie deviendra plus souple, plus innovatrice et plus dynamique.

Le ministère des Finances a effectué une analyse complète des incidences macro-économiques de l'Accord. Les résultats de cette analyse sont résumés dans le document intitulé *l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis : une évaluation économique*. Elle indique que l'Accord de libre-échange conclu par le Canada et les États-Unis accroîtra le revenu réel des Canadiens et des Canadiennes d'*au moins* 2,5 p. 100. Cela représente une hausse permanente de revenu réel de 12 milliards de dollars (canadiens) courants, soit environ 450 $ par Canadien et Canadienne. Il est fort probable que cette estimation reste en deça de l'ampleur réelle des retombées économiques positives de l'Accord parce que certains aspects importants de l'Accord ne sont pas retenus dans l'analyse. Par exemple, des aspects tels que le libre-échange des services, la libéralisation des conditions d'investissement transfrontalier, une plus grande sécurité d'accès à l'important marché des États-Unis et les effets dynamiques du libre-échange sous la forme d'une économie plus souple et plus innovatrice se traduiront par d'autres réels avantages nets qui peuvent être très importants, sans qu'on puisse les mesurer de manière précise.

L'analyse du ministère des Finances porte à croire que la plupart des industries canadiennes — celles qui bénéficient actuellement d'une protection aussi bien que celles qui n'ont qu'une faible protection tarifaire — profiteront de l'Accord et que toutes les régions en bénéficieront. Le Centre du Canada, avec ses importantes industries manufacturières, bénéficiera du renforcement et de l'expansion du secteur de la fabrication. Les autres régions bénéficieront de prix plus concurrentiels pour les produits manufacturés ainsi que de possibilités accrues de transformation plus poussée de leurs ressources. Les régions dont l'économie repose sur l'exploitation des ressources naturelles bénéficieront directement elles aussi de l'Accord, car celui-ci réduit le risque d'un nouveau renforcement du protectionnisme américain.

Les prix de toute une gamme de produits de consommation seront plus concurrentiels, accroissant ainsi le pouvoir d'achat des ménages canadiens. Les investissements en installations de production et en outillage augmenteront alors que les entreprises canadiennes voudront tirer profit d'un meilleur accès à l'énorme marché américain. La hausse des dépenses de consommation et d'investissement alimentera une croissance économique et une création d'emplois plus vigoureuses. Les estimations faites par le ministère des Finances de l'effet de l'Accord sur l'emploi, sur un horizon de planification financière à moyen terme, indiquent une hausse nette de 120 000 emplois d'ici 1993. Cette hausse sera de plus en plus marquée à mesure que l'Accord sera mis en application.

Cependant, les retombées positives sur le plan de la production et de l'emploi vont encore plus loin. Sans libre-échange, la menace du protectionnisme américain et international compromettrait gravement le rythme élevé de croissance de l'emploi et de la production que le Canada connaît depuis quelques années. Au cours des trois dernières années, par exemple, la production réelle s'est accrue de 4,2 p. 100 par année en moyenne au Canada et l'emploi, de 2,9 p. 100, soit de 350 000 emplois par an. Non seulement l'Accord créera de nouvelles possibilités d'emplois pour les Canadiens et les Canadiennes, mais il contribuera aussi à assurer le maintien des emplois existants. Sans cet Accord, une augmentation du protectionnisme américain entraînerait certainement des pertes d'emplois.

Il ressort de l'analyse du ministère des Finances que l'économie canadienne ne devrait pas avoir beaucoup de mal à saisir les possibilités nouvelles qu'offre l'Accord ni à procéder aux adaptations nécessaires. Cette conclusion s'appuie sur les considérations suivantes :

- premièrement, l'économie canadienne a fait preuve par le passé d'une souplesse et d'une faculté d'adaptation considérables pour faire face à des changements de la nature et de l'ampleur de ceux que provoquera l'Accord. Entre 1960 et 1987, le niveau moyen des droits tarifaires canadiens vis-à-vis des États-Unis est tombé de 14 à 4,5 p. 100, alors que les revenus et la production s'accroissaient de plus de 200 p. 100 pendant cette période;
- deuxièmement, l'abaissement des barrières tarifaires sera étalé sur 10 ans, donnant ainsi suffisamment de temps aux entreprises et aux travailleurs pour s'adapter à un cadre de libre-échange;
- troisièmement, l'économie canadienne est en bonne posture pour s'adapter rapidement et sans heurts, ainsi que pour exploiter les possibilités nouvelles offertes par un accès amélioré et plus sûr au marché américain. La compétitivité internationale du Canada s'est sensiblement améliorée ces dernières années. Depuis 1983, c'est le Canada qui, parmi tous les grands pays industrialisés, a obtenu les meilleurs résultats au chapitre de la croissance de l'emploi et de la production; et
- quatrièmement, non seulement l'adaptation nécessaire sera minime par rapport aux changements qui sont habituellement observés — par exemple, on compte chaque année cinq millions de changements d'emplois au Canada, touchant plus de quatre millions de travailleurs — mais le gouvernement fédéral offre un large éventail de programmes qui aideront les particuliers et les entreprises à s'adapter à l'évolution de la conjoncture et du marché du travail suite au libre-échange.

De nombreux programmes existent actuellement pour aider les travailleurs canadiens, les travailleuses canadiennes et les entreprises à s'adapter au libre-échange. Des programmes supplémentaires de formation et d'adaptation ont été annoncés récemment dans le cadre de la Stratégie de mise en valeur de la main-d'œuvre. La planification de l'emploi est le programme fédéral le plus important touchant l'adaptation de la main-d'œuvre. Ce programme offre une aide financière pour la formation, le développement de l'emploi et la relocalisation des travailleurs et des travailleuses. Emploi et Immigration Canada offre également le Service d'aide à l'adaptation de l'industrie et assure des services complets d'orientation, de présentation aux employeurs et de placement. L'assurance-chômage est un moyen qui demeure à la disposition des Canadiens et Canadiennes qui doivent changer d'emploi.

Un éventail tout aussi vaste de programmes aideront les entreprises à tirer profit des nouvelles possibilités offertes par l'Accord. Ces programmes comprennent le Service des délégués commerciaux, offert par le ministère des Affaires extérieures; le Programme de développement des marchés d'exportation; le Programme de la micro-électronique et du développement des systèmes et le Programme de mise en valeur de la technologie d'Industrie, sciences et technologie Canada. Également, le gouvernement demeure fermement engagé à respecter les programmes de développement régional. Le budget d'avril 1989 permet une consolidation des engagements du gouvernement concernant le développement régional effectué au cours des cinq dernières années à des niveaux qui respectent la situation financière du gouvernement et qui assure une plus grande stabilité de financement à long terme. Les programmes et les services de l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique et du ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest; et l'initiative fédérale de développement économique du Nord de l'Ontario continueront à apporter une aide substantielle au développement régional.

De plus, un Conseil consultatif sur l'adaptation composé de représentants des milieux d'affaires, du monde du travail et d'universitaires a déjà soumis un rapport au gouvernement dans lequel il soumet une série de recommandations concernant l'aide à l'adaptation.

Marchés publics

Tous les paliers de gouvernement font l'achat de biens et de services leur permettant de répondre à leurs propres besoins. Au Canada, ce marché est actuellement évalué à environ 71 milliards de dollars. Cela représente approximativement 11 p. cent de la totalité des biens et des services achetés au Canada tant par le secteur public que par le secteur privé. Le marché du secteur public des États-Unis a été évalué à environ 750 milliards de dollars CAN, soit 10 fois plus que la valeur du marché canadien.

En ce qui a trait aux achats du gouvernement, l'Accord se fonde sur le Code du GATT sur les marchés publics tout en ouvrant de nouvelles possibilités d'affaires pour les fournisseurs du Canada et des États-Unis. Ces nouvelles occasions d'affaires sont accompagnées de modifications des pratiques d'achat actuelles. Les gouvernements du Canada et des États-Unis se sont engagés à offrir un traitement national ou équivalent, aux fournisseurs de biens admissibles (nord-américains) des deux pays, en ce qui a trait aux marchés visés par l'Accord de libre-échange. Aux États-Unis, le « *Buy America Act* » ne s'appliquera pas aux marchés visés. Au Canada, la politique touchant la sélection des fournisseurs, la politique sur le contenu canadien et la politique sur les achats en région ne seront pas appliquées aux marchés visés par l'Accord.

Des modifications aux procédures d'achat font en sorte que les fournisseurs devront se tenir au courant, dorénavant, des marchés tombant sous le GATT ou le libre-échange, en lisant la nouvelle publication intitulée *Marchés publics* au lieu d'être invité directement à soumissionner. De plus les fournisseurs devront fournir une attestation quant à l'origine du contenu de leurs produits.

Le prochain chapitre fournit certains renseignements généraux quant aux pratiques en vigueur au Canada et aux États-Unis en ce qui concerne les marchés publics, et précise les modifications apportées, là où il était nécessaire, afin de rencontrer ces exigences du Code du GATT et de l'Accord de libre-échange. On trouve aux chapitres subséquents une explication du Chapitre sur les marchés publics de l'Accord de libre-échange, ainsi qu'un aperçu du genre de marchés nouveaux auxquels les fournisseurs du Canada et des États-Unis pourront avoir accès.

3

Données générales sur les marchés publics

En 1983, le gouvernement fédéral canadien a effectué des achats d'une valeur approximative de 24,7 milliards de dollars, ce qui représente 34 p. 100 des achats de 71 milliards de dollars effectués par tous les paliers de gouvernement. Les gouvernements et organismes provinciaux comptent pour une part additionnelle de 47 p. 100 du marché du secteur public, les municipalités, les hôpitaux et les universités comptant pour le reste. Du total des achats effectués par le gouvernement fédéral canadien, les achats des ministères comptaient pour environ 8,9 milliards de dollars dont environ 50 p. 100 se rapportait à des biens et 50 p. 100 à des services alors que les achats des sociétés d'État comptaient pour environ 16,9 milliards.[1]

Les marchés du secteur public des États-Unis étaient évalués en 1985 à 555 milliards de dollars. La part du gouvernement fédéral américain s'élevait à environ 240 milliards de dollars ou 43 p. 100 de ce marché, celle des gouvernements des États à 32 p. 100 et celle des gouvernements locaux occupait le reste. Du total des achats effectués par le gouvernement fédéral des États-Unis, 122 milliards de dollars ont été dépensés pour des biens et 118 milliards de dollars pour des services, les achats relatifs à la défense correspondant à environ 75 p. 100 de la totalité des achats.

Le Canada est pourvu d'un ensemble de règles bien établies régissant les marchés publics. Ces règlements ont été instaurés afin d'assurer des dépenses, au titre des achats, qui soient les plus avantageuses, tout en garantissant à la fois l'équité pour ce qui est de la dépense des fonds publics et la poursuite des objectifs nationaux dans le respect des obligations internationales du Canada. Pour leur part, les États-Unis disposent d'un cadre législatif global étayé par des règlements et des politiques et procédures administratives. Le système d'achat du gouvernement fédéral américain est conçu pour obtenir un prix juste et raisonable par l'entremise d'une concurrence pleine et ouverte. Le gouvernement des États-Unis fait également appel aux achats pour appuyer ses politiques internes tout en respectant ses engagements internationaux. Ce chapitre de l'évaluation examine de près les dépenses des ministères fédéraux des deux gouvernements, ces organismes étant visés par l'Accord de libre-échange.

[1] Approvisionnements et Services Canada a publié, en 1988, une étude intitulée Le marché du secteur public au Canada, consacrée au marché des approvisionnements des gouvernements, incluant les achats provinciaux et municipaux.

Processus d'attribution de marchés

Au Canada

La Loi sur l'administration financière et divers arrêtés en Conseil constituent le fondement de la politique fédérale d'achats au Canada. La Loi sur l'administration financière et les règlements sur les marchés de l'État stipulent les règles générales pour tous les ministères en ce qui a trait à l'adjudication des contrats. De plus, un bon nombre de programmes qui mettent à contribution les approvisionnements sont déjà en place pour soutenir des objectifs domestiques plus vastes, notamment la Politique sur les retombées industrielles, le Programme Accès petite entreprise, le Programme des perspectives d'achat dans l'Atlantique et l'Initiative sur les acquisitions dans l'Ouest.

Approvisionnements et Services Canada (ASC) en sa qualité d'agent des achats, est responsable d'environ la moitié des achats des ministères fédéraux. La responsabilité des autres marchés, principalement des services, est déléguée par le Conseil du Trésor à Travaux publics Canada et à chaque ministère. Travaux publics Canada est l'autorité contractante chargée de la majorité des contrats de construction reliés aux travaux publics et aux installations du fédéral.

Dans la plupart des cas, ASC lance des demandes de soumissions à partir d'une liste des entreprises et des particuliers qui se sont inscrits à titre de fournisseur potentiel. Cependant, dans le cas des achats soumis aux règles du GATT ou de l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis les fournisseurs sont solicités par la voie d'avis publiés dans la publication désignée. Les demandes de soumissions peuvent être faites de plusieurs façons, et le choix d'un type de demande dépend en grande partie de considérations opérationnelles telles que l'urgence du besoin ou la complexité et la valeur de l'achat. Ainsi, pour les achats de faible valeur, on a recours à une demande de prix. Lorsque le besoin est clairement défini et qu'il est possible d'évaluer la soumission en fonction du prix demandé, on a plutôt recours à l'appel d'offres. Par contre, lorsqu'il s'agit d'un achat complexe et que le prix n'est pas le seul critère d'évaluation, on a recours à une demande de propositions. Dans le cas des demandes de propositions, les négociations avec les fournisseurs peuvent être menées avant ou après l'évaluation des propositions.

De même, ASC lance des appels d'offres et établit des offres permanentes permettant aux ministères et organismes fédéraux de traiter directement avec les fournisseurs au fur et à mesure de leurs besoins et ce, à des prix ou selon un mode d'établissement de prix convenus à l'avance, suivant des clauses, des conditions et des périodes de temps préétablies au fur et à mesure des besoins. L'offre permanente n'est pas un contrat. Un contrat existe seulement si et quand un ministère ou une agence gouvernementale place une commande pour des biens ou des services inscrits dans l'offre permanente.

Il peut arriver qu'on envisage d'attribuer un marché sans faire appel à la concurrence. Une telle décision peut être prise lorsque la technologie visée fait l'objet d'un monopole, ou que la portée ou la quantité des besoins à combler dépassent la capacité de l'industrie de répondre à ce besoin, ou encore lorsqu'il est nécessaire de conserver certains fournisseurs stratégiques. Pour les marchés effectués en vertu des règles du GATT ou de l'Accord du libre-échange, les circonstances d'un octroi en source unique doivent respecter des règles précises et seront exposées lors de la publication d'un avis d'adjudication de contrat.

Dans le cas de résiliations de contrats ou de litiges, les réclamations relatives à des travaux supplémentaires qui ont pu être exécutés ou à des frais supplémentaires qui ont pu être assumés peuvent être traitées par le Conseil de règlement des contrats. Le recours au Conseil, qui agit au nom du ministre des Approvisionnements et Services, constitue une méthode moins onéreuse de régler les litiges. Il s'agit de délibérations à caractère non officiel au cours desquelles les problèmes sont abordés dans une perspective de bon sens dans le but d'en arriver à une solution acceptable par les deux parties en cause.

En matière de contestation des offres tombant sous le coup du libre-échange, l'Accord introduit un palier d'examen additionnel. La Commission de révision des marchés publics du Canada a été instituée en réponse à l'obligation d'instaurer un mécanisme impartial visant à résoudre toute plainte qui n'aurait pas trouvé une solution administrative. La commission a le pouvoir de recevoir les plaintes, d'enquêter et de recommander que des correctifs soient apportés par l'autorité contractante. La commission peut, par exemple, demander de retarder l'octroi d'un marché pour pouvoir enquêter, et comme solution, peut recommander la réévaluation des offres, la résiliation d'un contrat et que certaines compensations soient offertes. Elle peut aussi octroyer le remboursement des frais de préparation de l'offre du plaignant. De plus amples détails quant aux procédures de contestation des offres peuvent être obtenus auprès de la commission.

Aux États-Unis

Les achats du gouvernement fédéral américain se divisent en trois grandes catégories : les achats militaires effectués par le Département de la défense, les achats de la General Services Administration et les achats effectués par les autres organismes civils. Règle générale, aux États-Unis, chaque organisme gouvernemental (militaire ou civil) achète lui-même les biens qui répondent à ses besoins propres, les biens dont tous les organismes gouvernementaux font un usage général étant achetés, stockés et distribués par la General Services Administration.

Toutes les lois, décisions judiciaires, procédures et règles administratives américaines concernant les achats publics du gouvernement sont codifiées dans les Federal Acquisition Regulations (FAR) et publiées comme partie intégrante du United States Code of Federal Regulations. Le FAR et les Federal Information Resources Management Regulations gouvernent les achats effectués par les agences tant civiles que militaires. En conséquence, les politiques d'achat sont sensiblement les mêmes à travers tout le gouvernement fédéral américain.

L'objectif des achats du gouvernement fédéral américain est d'obtenir un prix équitable et raisonnable des fournisseurs dans un milieu de pleine et ouverte concurrence. Chaque fois que cela est possible et pratique, les achats doivent faire l'objet d'une annonce officielle. Les méthodes prescrites pour rendre publiques les demandes de soumissions comprennent la publication d'avis dans le *Commerce Business Daily*, l'envoi de la demande aux fournisseurs potentiels figurant sur une liste des soumissionnaires, l'affichage des demandes au bureau d'achat ou dans tout autre endroit public approprié, la publicité gratuite dans les journaux, revues économiques et autres, et lorsque cela est autorisé, la diffusion d'une publicité payée.

Les organismes gouvernementaux disposent d'une liste de tous les fournisseurs intéressés à faire affaire avec le gouvernement. Pour figurer sur cette liste, les intéressés doivent présenter une demande d'inscription sur la liste des soumissionnaires (Bidders' Mailing List) aux bureaux des achats ou des commandes de l'organisme approprié. Toutefois, l'inscription d'une entreprise sur une telle liste de soumissionnaires n'est pas une condition préalable à la présentation d'une soumission et elle n'exige aucune procédure de qualification. Ces listes constituent un moyen supplémentaire d'annoncer les possibilités de soumission.

Les États-Unis disposent d'un processus élaboré de contestation des offres relatives aux marchés publics quoique ce système ne comprenne pas les appels en cour. Un soumissionnaire peut contester l'attribution d'un marché soit auprès du General Accounting Office (GAO),* l'organisme chargé de juger les contestations d'offres, soit auprès de l'agent de négociation des marchés. Si la contestation écrite parvient à temps avant l'attribution d'un marché, on ne peut procéder à l'attribution de ce marché tant que le litige n'est pas résolu, sauf dans les cas d'urgence ou lorsqu'un retard dans l'attribution du marché porterait préjudice à l'intérêt public.

Tout litige se rapportant aux dispositions mêmes du marché ou aux modalités d'exécution du contrat par les parties en cause doit être résolu suivant une clause particulière applicable à tous les types de contrats, à l'exception des marchés relatifs aux services d'architecture et de génie. La disposition portant sur le règlement des litiges autorise l'agent de négociation du marché à régler le litige suivant les faits. La décision de l'agent est finale, à moins que l'entrepreneur ne présente par écrit et dans les délais prescrits, une demande d'appel à l'agent de négociation des marchés, au chef de l'organisme d'approvisionnement visé ou à tout autre représentant désigné. La plupart des organismes ont établi un conseil administratif leur permettant d'entendre ces appels.

Quant au mécanisme de contestation des offres tombant sous le coup de l'Accord du libre-échange, le gouvernement des États-Unis continuera d'utiliser les systèmes en place. Les fournisseurs canadiens qui croient n'avoir pas bénéficié du traitement national pour un marché adjugé par le gouvernement des États-Unis dans le cadre du libre-échange doivent adresser leurs contestations au General Accounting Office.

* Code of Federal Regulations, Part 21, Title 4.

Le contexte des marchés publics

Au Canada

Depuis plus d'une décennie, les marchés publics constituent un instrument de développement industriel et régional au Canada. L'utilisation des marchés à cette fin est néanmoins soumise à l'objectif essentiel du Canada de répondre aux besoins opérationnels du gouvernement en respectant ses engagements internationaux dans le cadre du Code du GATT relatif aux marchés publics et, plus récemment, de l'Accord de libre-échange. En rédigeant ses politiques, ASC s'est attaché à mettre en oeuvre les objectifs du gouvernement dans les domaines social et économique et ces politiques se conforment aux obligations internationales.

Dans le processus de demande de soumissions, en vertu de sa politique relative aux fournisseurs, le Canada accorde la priorité aux fabricants et aux entreprises de services situés en sol canadien. Cette politique vise à favoriser l'emploi tout en assurant une concurrence adéquate. Lorsque la concurrence se révèle insuffisante, on élargit la portée des demandes de soumissions pour y inclure, d'abord les entreprises installées au Canada et agissant à titre de représentant reconnu de fabricants canadiens ou étrangers, puis les fabricants étrangers, les compagnies de services ou les représentants à l'étranger de fabricants, ainsi que les gouvernements étrangers ou leurs organismes chargés des ventes.

La politique des primes relatives à la teneur en éléments canadiens s'applique à certains types d'achats. Elle permet l'attribution d'une prime correspondant à 10 p. 100 de la différence en éléments étrangers entre deux soumissions dans l'évaluation de ces soumissions, à condition que le contenu canadien augmente. De plus, lorsqu'elle s'applique au contrat négocié avec des fournisseurs uniques, cette politique permet d'accorder une prime d'au plus 10 p. 100 pour un contenu canadien important dans le produit acheté.

La pratique d'un traitement préférentiel favorisant les fournisseurs canadiens sera écartée du processus d'appel d'offres dans les cas où un tel traitement ne respecterait pas les dispositions du Code du GATT sur les marchés publics. Il en va de même pour les achats touchés par l'Accord de libre-échange.

L'essentiel de la stratégie de régionalisation des achats d'ASC s'exprime dans la Politique des achats régionaux. Dans ce cadre, les centres d'approvisionnement régionaux sont tenus de s'approvisionner auprès de fournissseurs situés le plus près possible du lieu de consommation des biens ou des services, pourvu que les fournisseurs de la région soient en nombre suffisant et que le prix des biens et des services offerts soit avantageux. De même, ASC a consacré beaucoup d'efforts pour soutenir les programmes des organismes de développement régional du gouvernement fédéral. En ce sens, les entreprises se sont vues offrir des explications quant aux occasions d'affaires, au processus des marchés publics, ainsi qu'au développement de fournisseurs nouveaux.

De plus, un mécanisme d'examen des acquisitions procède à l'examen intergouvernemental des marchés entre 2 et 100 millions de dollars, ainsi que de tous les marchés, peu importe leur valeur, pouvant avoir d'importantes répercussions socio-économiques. Un comité d'examen des acquisitions détermine les retombées industrielles et les possibilités régionales qui doivent figurer dans les demandes de propositions adressées aux fournisseurs éventuels. Par la suite, les soumissions reçues sont évaluées non seulement en fonction des critères courant de prix et de qualité, mais également en fonction des avantages industriels qu'elles offrent.

En ce qui concerne les projets de plus de 100 millions de dollars, la politique du Conseil du Trésor relativement aux grands projets de l'État exige que chacune des étapes essentielles du projet fasse l'objet d'une approbation interministérielle officiellement accordée par le bureau du projet et par les comités d'examen appropriés. Cette façon de procéder permet l'intégration constante des besoins opérationnels, des budgets, des stratégies d'approvisionnement ainsi que des stratégies de retombées industrielles.

Aux États-Unis

Toutes les politiques envisagées pour atteindre les objectifs sociaux et économiques du pays ont été réunies en une seule loi.

Le *Buy American Act* exige que les autorités contractantes optent pour des produits finis américains sauf lorsque i) les biens doivent être utilisés à l'extérieur des États-Unis, ii) les coûts sont jugés non raisonnables, iii) le chef de l'organisme considère que les biens produits au pays ne permettraient pas de satisfaire l'intérêt national, iv) un ou plusieurs organismes ont jugé que les produits américains n'étaient pas d'assez bonne qualité et qu'il n'étaient pas disponibles en quantité suffisante, ou v)lorsqu'il s'agit d'achats de biens devant être revendus par des entreprises coopératives. Le règlement 25.108 sur les acquisitions fédérales fait état des articles, matériaux et fournitures qui ne sont pas visés par le *Buy American Act*.

La mise en application de la réglementation exige également des agents de négociation des marchés qu'ils accordent la préférence aux produits américains; à cette fin, ils ajoutent un coût différentiel d'une valeur de six à 12 p. 100 aux soumissions présentées par les fournisseurs américains. Selon les prescriptions de lois sur le crédit annuel, le Département de la défense est tenu de ne pas acheter à l'extérieur des États-Unis certains biens tels que la nourriture, les vêtements, les tissus, les métaux spéciaux, la construction et la réparation de navires, les autobus, les instruments de recherche et développement, les outils à main et les instruments de mesure. Les marchés de construction sont assujettis à des conditions particulières en vertu desquelles les dispositions du *Buy American Act* s'appliquent à tous les matériaux livrés au chantier de construction.

Dans la plupart des cas, le *U.S. Trade Agreements Act de 1979* annule les effets du *Buy American Act* en ce qui concerne les achats dont la valeur est supérieure à la valeur-seuil établie par le Code du GATT relatif aux marchés publics. Pour ces marchés, la plupart des organismes américains traitent les produits fabriqués aux États-Unis et les produits fabriqués dans certains pays étrangers (dont le Canada) sur un pied d'égalité.

Le *Small Business Act* permet d'aider les petites entreprises américaines à obtenir des marchés publics. Des conseillers ont été nommés à temps plein dans des centres d'approvisionnement afin de veiller au respect de cette Loi. Pour chaque marché que les services des achats se proposent d'attribuer, ils doivent envisager la possibilité d'en limiter l'accès, en totalité ou en partie, aux petites entreprises. On peut également diviser les approvisionnements en lots de fabrication économiques de façon à permettre aux petites entreprises de participer au processus. Les marchés qui sont ainsi réservés aux petites entreprises par les agents de négociation ne sont accessibles à aucune entreprise étrangère et ne comportent aucun produit étranger. En vertu de cette Loi, on dispose également d'un programme de sous-traitance. Dans le cadre de ce programme, la *Small Business Administration* négocie les objectifs de participation de ces mêmes petites entreprises avec les entrepreneurs principaux en matière d'attribution de contrats de grande envergure par le gouvernement américain.

Tous les organismes gouvernementaux sont tenus de réserver exclusivement aux petites entreprises une partie du volume total des approvisionnements planifiés, ainsi que tous les achats gouvernementaux d'une valeur inférieure à 25 000 $. Pour ce qui est des marchés qui n'ont pas été spécifiquement réservés aux petites entreprises, ces dernières bénéficient d'une prime de 12 p. 100 au moment de l'évaluation des soumissions. Généralement, un marché réservé aux petites entreprises peut être accordé à une petite entreprise étrangère uniquement si cette entreprise est située en territoire américain et si elle utilise une main-d'oeuvre et des matériaux américains.

La définition d'une petite entreprise est établie par la Small Business Administration selon des normes particulières d'une industrie à l'autre, en fonction de caractéristiques propres à chaque secteur. Ces normes peuvent permettre l'inclusion de compagnies qui selon les normes canadiennes sont passablement importantes.

Le Code du GATT relatif aux marchés publics

Le Canada et les États-Unis ont signé l'Accord du GATT relatif aux marchés publics (appelé le Code du GATT) ratifié lors des négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round. Le code a été signé notamment par l'Autriche, la Communauté économique européenne, la Finlande, Hong Kong, Israël, le Japon, la Norvège, Singapour, la Suède et la Suisse, et est entré en vigueur le 1er janvier 1981.

Afin d'accroître la concurrence internationale dans le domaine des marchés publics, des règles précises ont été établies relativement aux modalités de lancement des appels d'offres et d'attribution des marchés publics. Les signataires de l'Accord se sont entendus pour adopter les lois, règlements, procédures et pratiques qui permettraient d'augmenter la transparence des activités relatives aux marchés publics et qui empêcheraient le protectionisme à l'égard de produits ou de fournisseurs domestiques et la discrimination à l'égard des produits et fournisseurs étrangers.

Le Code du GATT s'applique principalement aux ministères et organismes (appelés entités) déterminés à cette fin par chacun des pays signataires de l'Accord et aux achats dont la valeur est supérieure à la valeur-seuil convenue. Les entités canadiennes et américaines, assujetties au Code du GATT et à l'Accord de libre-échange sont énumérées à l'appendice C. Certains secteurs importants des marchés publics tels que les marchés de services et les approvisionnements relatifs à la sécurité nationale ne sont pas assujettis au Code. De plus, à propos des marchés publics américains, les achats effectués dans le cadre des programmes d'achats réservés aux petites entreprises ne sont pas couverts. La valeur des marchés canadiens visés par le Code du GATT est d'environ 500 millions de dollars et celle des marchés américains, d'environ 18 milliards de dollars.

De 1983 à 1986, des négociations ont été menées dans le but d'améliorer et d'accroître la portée du Code du GATT. Ces négociations ont donné lieu à des modifications qui sont entrées en vigueur le 14 février 1988. Le seuil au-delà duquel chaque pays devait ouvrir à la concurrence les marchés de son administration visés par le Code a été abaissé de 150 000 à 130 000 droits de tirage spéciaux (unité monétaire du Fonds monétaire international), que chaque pays a convertis par la suite en sa propre devise. Ainsi, de 1988 à 1989, la valeur-seuil sera établie à 213 000 $ CAN (156 000 $ US) du seuil de 238 000 $ CAN qui était en vigueur en 1987. De plus, on a amélioré les procédures de transparence prévues dans le Code.

4

Éléments de l'accord

Le chapitre 13 de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada traite expressément des marchés publics. Les dispositions énoncées dans ce chapitre s'appliquent aux produits, et uniquement aux services qui se rapportent à la fourniture de ces mêmes produits. Le contenu de ce chapitre est fondé sur les dispositions du Code du GATT et en particulier sur les dispositions relatives aux mesures de transparence. Les dispositions s'appliquent aux même entités fédérales canadiennes et américaines que celles énumérées dans le Code du GATT. De plus, on a inclus au chapitre de l'Accord portant sur les marchés publics, les améliorations du Code du GATT relativement aux procédures de transparence prévues, afin d'assurer qu'à chaque étape du processus de négociation des marchés, on dispose de la plus grande quantité possible d'informations.

Le chapitre sur les marchés publics apporte plusieurs améliorations au Code du GATT. Premièrement, en abaissant la valeur-seuil des marchés ouverts à la concurrence et en la faisant passer de 213 000 $ CAN à 31 000 $ CAN, de nouveaux marchés dans les deux pays deviennent accessibles tant aux fournisseurs américains qu'aux fournisseurs canadiens. Deuxièmement, on a convenu de principes régissant les procédures de contestation relatives aux offres. Ces principes, énoncés à l'annexe 1305.5, visent à garantir aux fournisseurs un traitement équitable et efficace de leurs demandes. Troisièmement, à l'issue des négociations multilatérales du Code relatif aux marchés publics du GATT, les deux parties s'engagent à renégocier bilatéralement les dispositions du présent chapitre.

Portée

Le chapitre sur les marchés publics s'applique à 22 ministères et 10 organismes gouvernementaux y compris deux sociétés d'État: la Société canadienne des postes et la Commission de la Capitale nationale. De 1982 à 1986, on a ouvert chaque année, en vertu du Code du GATT, des marchés à la concurrence internationale dont la valeur moyenne s'élevait à 497 millions $ CAN (calculé en fonction d'une année civile). Le Chapitre de l'Accord sur les marchés publics ouvre maintenant des marchés additionnels d'une valeur d'environ 400 millions $ CAN (calculé en fonction de l'année financière 1986–87 et en fonction du seuil du GATT pour 1987 soit 238 000 $ CAN et du seuil de l'Accord de libre-échange évalué à 33 000 $ CAN) à la concurrence entre le Canada et les États-Unis. Ceci découle de l'abaissement de la valeur-seuil du GATT, et du seuil de 1987 de 238 000 $ CAN.

Conformément au Code GATT, certains ministères ne sont pas visés par le chapitre sur les marchés publics; c'est le cas notamment des ministères des Transports, des Communications ainsi que des Pêches et Océans. De même qu'aux États-Unis, une large part des achats effectués par le ministère de la Défense nationale est exclue pour des raisons de sécurité nationale.

Le chapitre s'applique uniquement au gouvernement fédéral et ne touche ni les gouvernements provinciaux et municipaux. Les organismes canadiens auxquels s'applique le chapitre sur les marchés publics sont énumérés à l'appendice C.

Aux États-Unis, 11 départements sur 13 sont assujettis au Code du GATT, les seules exceptions étant les départements de l'Énergie et des Transports. En tout, 40 commissions et organismes gouvernementaux, de même que la National Aeronautics and Space Administration (NASA) et la General Services Administration, sont visés. L'abaissement de la valeur-seuil du GATT a permis d'ouvrir des marchés fédéraux d'une valeur approximative de 2,4 milliards de dollars US aux fournisseurs américains et canadiens; ces marchés s'ajoutent à ceux effectués dans le cadre du GATT et dont la valeur se chiffre à 18 milliards de dollars. Les départements et organismes visés par le chapitre sur les marchés publics sont énoncés à l'appendice C.

Les programmes américains de marchés réservés, d'une part, aux petites entreprises et, de l'autre, aux entreprises détenues par des groupes minoritaires ne sont pas touchés. En signant le Code du GATT, les États-Unis ont indiqué que son champ d'application (indépendamment des entités visées) ne s'étendrait pas aux mesures de réserve établies pour les petites entreprises ou les entreprises des groupes minoritaires. Étant donné que pour déterminer l'application du chapitre sur les marchés publics on a utilisé la même liste que celle qui figurait dans le Code du GATT, cette disposition relative aux petites entreprises continue de s'appliquer.

Les services ne sont pas touchés par le chapitre sur les marchés publics, sauf lorsqu'ils découlent de l'achat de biens, c'est-à-dire lorsque la valeur de ces services n'excède pas la valeur des biens achetés. Ainsi, les marchés de services comme tels ne sont pas inclus. La possibilité d'inclure les services dans le Code du GATT est discutée dans le cadre de la Ronde de négociations commerciales de l'Uruguay sous l'égide du GATT.

Biens admissibles

Le chapitre sur les marchés publics veut assurer que l'ouverture des marchés entre les deux pays ait des répercussions positives sur les produits américains et canadiens. Par conséquent, on a établi des critères concernant l'origine des produits afin de déterminer ceux qui seront touchés par les dispositions du chapitre. Les biens admissibles définis à l'article 1309 du chapitre sur les marchés publics se distinguent des règles d'origines qui s'appliquent aux biens commerciaux et dont il est question au chapitre trois de l'Accord de libre-échange. En matière de marchés publics, les biens admissibles comprennent a) les matières brutes extraites ou produites sur le territoire du Canada ou des États-Unis, ainsi que b) les matières transformées produites sur le territoire canadien ou américain, lorsque le coût des produits non originaires de ces pays qui entrent dans la composition de ces matières est inférieur à 50 p. 100 du coût de tous les produits utilisés pour la production desdites matières.

Valeur-seuil

Le chapitre sur les approvisionnements sort des sentiers battus en abaissant la valeur-seuil à 31 000 $ CAN (25 000 $ US), au lieu de la valeur-seuil actuelle du GATT de 213 000 $ CAN (156 000 $ US).

Au-delà de cette nouvelle valeur-seuil, pour les achats couverts par l'Accord, le *Buy American Act* et les pratiques d'achat préférentielles au Canada ne seront pas utilisés.

La valeur-seuil de 25 000 $ US prévue au chapitre sur les approvisionnements est périodiquement convertie en devises canadiennes. La valeur obtenue au moment de la première conversion sera valable pour une période d'un an à partir du 1er janvier 1989, après quoi la conversion suivante déterminera le seuil pour une période de deux ans à partir du 1er janvier 1990. En procédant ainsi, on pourra s'aligner sur la période prévue pour la modification de la valeur-seuil du Code du GATT fixée pour une période de deux ans à partir de 1988.

La valeur la plus élevée de la limite est liée à la valeur-seuil du Code du GATT qui est exprimée en termes de droits de tirage spéciaux (DTS) et que chaque pays convertit ensuite en sa propre devise. Parmi les modifications apportées au Code du GATT et qui sont entrées en vigueur le 14 février 1988, mentionnons notamment l'abaissement de la valeur-seuil de 150 000 DTS à 130 000 DTS (213 000 $ CAN et 156 000 $ US).

Traitement national et transparence

Les obligations énoncées dans le chapitre sur les marchés publics quant aux procédures à suivre dans le traitement de ces marchés sont plus générales que celles du Code du GATT. Tous les fournisseurs potentiels auront accès à l'information diffusée avant le lancement des demandes de propositions et, tout au long du processus de soumission, jouiront des mêmes possibilités de se conformer aux exigences du ministère ou de l'organisme visé. En procédant ainsi, on s'assure que les critères servant de base à la sélection des fournisseurs potentiels, l'évaluation des soumissions ainsi que le processus d'attribution des marchés correspondent le plus possible aux exigences spécifiées dans les documents fournis aux soumissionnaires, que ces directives sont exemptes de toute partialité en faveur des fournisseurs installés au pays qui propose le marché et qu'elles sont clairement spécifiées à l'avance. Dans le but de promouvoir la concurrence, on fournira des renseignements sur les marchés attribués.

L'Accord de libre-échange précise que chaque partie accordera aux produits admissibles un traitement non moins favorable que le traitement le plus favorable qu'elle accorde à ses propres produits. Approvisionnements et Services Canada réserve son traitement le plus favorable aux manufacturiers canadiens ainsi qu'à certains produits désignés appuyant des objectifs nationaux. Ce traitement le plus favorable est, en vertu de l'Accord du libre-échange, accordé aussi aux produits admissibles des fournisseurs des États-Unis.

Principes régissant les procédures de contestation relative aux offres

On trouvera à l'annexe 1305.3 du Chapitre sur les marchés publics, les procédures de contestation relative aux offres sur lesquelles les deux pays se sont entendus. Ces mesures permettent d'accorder un traitement équitable et efficace aux demandes présentées par les fournisseurs de produits admissibles en vertu du chapitre, et qui estiment avoir été traités injustement. Le fournisseur pourra être entendu par une instance de révision impartiale canadienne ou américaine selon le pays d'où provient l'offre de marché. Cette instance de révision rendra une décision en temps opportun et sera également habilitée, si elle le juge nécessaire, à faire des recommandations quant aux changements à apporter aux procédures d'achat pour les rendre conformes aux obligations énoncées dans le chapitre sur les marchés publics. Au Canada, c'est la Commission de révision des marchés publics du Canada qui agira à ce titre. Les fournisseurs pourront se prévaloir du même recours aux États-Unis auprès du General Accounting Office.

En vertu des principes énoncés à l'annexe 1305.3, les contestations relatives aux offres peuvent toucher tout aspect du processus de passation des marchés, y compris l'attribution du marché. Cela comprend toutes les étapes du processus, soit le préavis, le lancement des appels d'offres, la présentation et l'évaluation des soumissions. Il est entendu que les fournisseurs sont encouragés à chercher à régler leur grief avec l'autorité contractante dès les premières étapes du processus, sans que cela ne les prive pour autant d'avoir accès aux autres possibilités de règlement prévues par le mécanisme de contestation relatives aux offres.

Lorsque l'autorité contractante reçoit une contestation relative à une offre mettant en cause une entité ou des marchés visés par le chapitre sur les marchés publics, elle doit s'assurer que la demande est examinée à temps et de façon impartiale. Dès réception d'une contestation, l'instance en question devra entamer l'enquête le plus rapidement possible. Elle pourra retarder l'attribution du marché en attendant le règlement de la contestation, sauf dans les cas d'urgence ou lorsqu'un retard porterait préjudice à l'intérêt public.

Dans sa décision, l'instance de révision peut recommander des mesures correctives appropriées et, par exemple, exiger la réévaluation des offres, un nouvel appel à la concurrence ou la résiliation du marché. Outre le pouvoir de rendre une décision eu égard aux contestations qui sont soumises à son examen, l'instance de révision peut faire des recommandations en matière de politique aux autorités contractantes; par exemple, elle peut recommander d'apporter certains changements aux procédures afin de les rendre conformes aux obligations prévues dans le Chapitre sur les marchés publics.

Échange d'informations

L'échange régulier d'informations sur les marchés publics joue un rôle important sur le plan de la transparence des activités et permet de déterminer les possibilités de marchés. Certaines dispositions à cet égard sont déjà incluses dans le Code du GATT. De plus, l'article 1306 du chapitre sur les marchés publics prévoit que le Canada et les États-Unis doivent échanger des renseignements au sujet des marchés visés par le chapitre et, à cette fin, indiquer l'entité et la catégorie de produit visées par le marché et fournir des statistiques sur l'attribution de marchés à des fournisseurs uniques émanant de chacune des entités visées.

Approvisionnements de défense

Le ministère de la Défense nationale du Canada et le Département de la défense des États-Unis ont tous deux établi une liste de produits visés par le Code du Gatt et le chapitre sur les marchés publics de l'Accord de libre-échange. Il s'agit principalement de biens civils, par exemple des produits tels que véhicules, moteurs, matériel et pièces d'équipement industriels, logiciels et matériel d'informatique, et fournitures commerciales.

Le Code du GATT comporte une disposition particulière concernant la sécurité nationale. Au premier paragraphe de l'article VIII du Code il est énoncé qu'aucune disposition de l'Accord du GATT n'empêche une partie de prendre les mesures ou de garder secrets les renseignements qu'elle considère nécessaires à la protection de ses intérêts vitaux en matière de sécutiré en ce qui concerne notamment l'acquisition d'armes, de munitions ou de matériel de guerre, ou l'acquisition de biens indispensables à la sécurité nationale ou à la défense du pays.

Bien que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis comporte une disposition relative à la sécurité nationale (article 2003), l'article 1308 du chapitre relatif aux marchés publics prévoit que les dispositions du Code du GATT précitées doivent être appliquées aux marchés publics. Dans la pratique, cela signifie que les achats d'armes, de munitions, d'avions, de véhicules spatiaux, de navires et d'équipement maritime, de certains appareils de communication ou de matériel électrique ou électronique, de même que la nourriture et les vêtements militaires ne sont pas visés par le chapitre relatif aux marchés publics (à la fin de l'appendice C, on trouvera une note explicative renfermant une liste détaillée de ces articles énumérés suivant le Code qui leur est attribué par le système de classification fédérale des approvisionnements).

Donc, pour ce qui est des approvisionnements de défense, la situation est demeurée sensiblement la même. En raison de l'abaissement de la valeur-seuil du GATT, la quantité des marchés ouverts à la concurrence dans les domaines correspondant aux 57 catégories de produits commerciaux et industriels énumérés par les organismes de défense des deux pays sera légèrement plus grande. Toutefois, on ne constatera aucun changement dans le domaine de l'acquisition d'armes ou d'importants systèmes militaires qui ne sont pas visés ni par le Code du GATT ni par le chapitre sur les approvisionnements de l'Accord Canada-États-Unis . Par contre, les ententes en matière d'approvisionnements spéciaux conclues par le Canada et les États-Unis par l'entremise des accords sur le partage du développement industriel pour la défense ainsi que sur le partage de la production de défense continueront de servir de cadre à la coopération économique bilatérale en matière de défense.

Négociations ultérieures

Le chapitre sur les marchés publics élargit les engagements auxquels le Canada et les États-Unis ont souscrit en vertu du Code du GATT. Ces engagements constituent un pas de plus vers la libéralisation multilatérale des marchés publics. En vertu de l'article 1307 de l'Accord, les deux pays s'engagent à négocier des améliorations au présent chapitre dans un délai d'un an suivant la conclusion des négociations multilatérales du Code du GATT.

Dans l'éventualité où d'autres ministères ou organismes fédéraux canadiens ou américains viendraient à être visés par le Code du GATT, ils seraient automatiquement touchés par le chapitre sur les marchés publics. En vertu des articles 1303 et 1304, toute modification apportée au code, qu'elle soit d'ordre général ou visant le champ d'application du code, est automatiquement incluse dans le chapitre à la date de son entrée en vigueur, à moins que les parties concernées ne s'entendent pour qu'il en soit autrement.

Au sein du Comité sur les marchés publics du GATT, le groupe de travail informel sur les négociations a entrepris la réalisation d'un programme de travail visant à accroître la portée du code. Aussi, l'une des principales préoccupations du groupe est d'étendre l'application du code à d'autres paliers de gouvernement et organismes affiliés au gouvernement. Le groupe se penche également sur la nature et le champ d'application des marchés de services afin de déterminer dans quelle mesure ces marchés pourraient être assujettis au Code. À l'heure actuelle, ils ne le sont pas, bien que les services découlant de la fourniture de certains produits le soient lorsque la valeur de ces services ne dépasse pas le coût des produits, par exemple si cette valeur est inférieure à 50 p. 100 de la valeur du marché. Toutes les modifications négociées et adoptées par le forum multinational du GATT seront automatiquement incluses dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

5

Nouveaux débouchés pour les marchés publics

Approvisionnements et Services Canada (ASC) a effectué une analyse des nouveaux débouchés créés au Canada et aux États-Unis par les dispositions du chapitre sur les marchés publics. Afin d'évaluer l'importance de ces nouveaux marchés, ASC a analysé les plus récentes données disponibles[1] sur les achats des administrations fédérales canadienne et américaine dont la valeur se situe entre le seuil établi à 25 000 $ US (soit, pour les fins de l'étude, de 33 000 $ CAN) et le seuil de 1987 du Code du GATT relatif aux marchés publics soit de 238 000 $ CAN (171 000 $ US).

Il faut se rappeler que ces données reflètent les besoins des gouvernements canadien et américain à un moment bien précis. Ces besoins vont, bien sûr, varier d'une année à l'autre selon les priorités gouvernementales et les budgets de dépenses.

Cependant, l'expérience passée est garante des perspectives d'avenir. Si les dispositions du chapitre s'étaient appliquées aux achats gouvernementaux canadiens effectués en 1986–87, environ 5 036 marchés évalués à 400 millions de dollars CAN auraient été touchés par l'abaissement de la valeur-seuil de 238 000 $ à 33 000 $. Ces contrats auraient été offerts et attribués sans que l'on tienne compte de la politique canadienne sur les fournisseurs ou de la politique de prime relative à la teneur en éléments canadiens. Si on avait appliqué les dispositions du chapitre aux achats gouvernementaux américains effectués en 1984–85, quelque 40 016 marchés évalués à 2 364 millions de dollars US (3 061 millions de dollars CAN) auraient été touchés par l'abaissement de la valeur-seuil et ces marchés auraient été offerts et attribués sans tenir compte des dispositions du *Buy American Act*.

Nouveaux marchés

Au Canada comme aux États-Unis, les mêmes catégories de produits représentent une large part des achats visés par le chapitre sur les marchés publics (voir les tableux 5.1 et 5.2). Le matériel d'informatique général et le matériel de laboratoire sont les deux principaux types de produits achetés dans les deux pays. Ils représentent 24,4 p. 100 de tous les achats visés par le chapitre au Canada, et 30,3 p. 100 aux États-Unis. Le mobilier, les équipements médicaux, dentaires et vétérinaires et les fournitures de bureau représentent un autre 18,7 p. 100 des achats canadiens visés par le chapitre. Aux États-Unis, les autres grandes catégories sont les équipements médicaux, dentaires et vétérinaires, les accessoires de moteurs et le mobilier.

Le tableau 5.3 montre le nombre et la valeur des achats gouvernementaux canadiens et américains qui auraient été visés, si les dispositions du chapitre sur les marchés publics s'étaient appliquées pour les années visées. Les produits indiqués sont classés selon le Système de classification fédérale des approvisionnements (SCFA) utilisé par le Canada et les États-Unis pour classer les types de biens achetés.

[1] Au Canada, l'année financière 1986–87 commence le 1er avril et aux États-Unis, l'année financière 1984–1985 commence le 1er septembre.

Tableau 5.1

CANADA

Principaux achats gouvernementaux entre 33 000 $ CAN et 238 000 $ CAN*

1986/87

Description	En millions de dollars Canadiens	%
Équipement pour le traitement automatique de l'information à usage général (SCFA 70)	56,5	14,1
Équipement de laboratoire et instruments divers (SCFA 66)	41,2	10,3
Mobiliers (SCFA 71)	32,2	8,1
Équipements et approvisionnements médicaux, dentaires et vétérinaires (SCFA 65)	23,0	5,8
Fournitures de bureau (SCFA 75)	19,3	4,8
Sous-total	172,2	43,1
Autres achats	227,8	56,9
Total	**400,0**	**100,0**

Source : Approvisionnements et Services Canada
Direction, Recherche et analyse

* Valeur-seuil du GATT en 1988 : 213 000 $ CAN alors que le seuil de l'Accord de libre-échange est de 31 000 $ CAN.

Tableau 5.2

États-Unis

Principaux achats gouvernementaux entre 25 000 $ US et 171 000 $ US*

1984/85

Description	En millions de dollars américains	%
Équipement pour le traitement automatique de l'information à usage général (SCFA 70)	419,1	17,7
Équipement de laboratoire et instruments divers (SCFA 66)	297,4	12,6
Équipements et approvisionnements médicaux, dentaires et vétérinaires (SCFA 65)	238,5	10,1
Accessoires de moteurs (SCFA 29)	107,4	4,5
Fournitures de bureau (SCFA 71)	97,1	4,1
Sous-total	1 159,5	49,0
Autres achats	1 204,5	51,0
Total	**2 364,0**	**100,0**

Source : Approvisionnements et Services Canada
Direction, Recherche et analyse

* Valeur-seuil du GATT en 1988 : 156 000 $ US.

Tableau 5.3

Achats gouvernementaux canadiens et américains valant entre 33 000 $ CAN et 238 000 $ CAN, 1986–87 (25 000 $ US et 171 000 $ US pour 1984–85 aux É.-U.)*

Classification fédérale des approvisionnements		Canada (ASC)		États-Unis	
Groupe	Description	Nombre de fois achetés	Valeur CAN. $000	Nombre de fois achetés	Valeur U.S. $000
22	Matériel de voies ferrées	2	110	6	353
23	Véhicules à effet de sol — Véhicules à moteur — Remorques et semi-remorques — Cycles	63	3 724	314	22 039
24	Tracteurs	16	969	59	3 623
25	Composants et accessoires de véhicules	197	14 279	627	40 584
26	Pneus et chambres à air	17	1 522	242	15 737
28	Moteurs — Turbines — et composants	2	95	6	373
29	Accessoires de moteurs	82	5 716	1 650	107 371
30	Équipements mécaniques de transmission de puissance	23	1 319	397	23 033
31	Roulements — Coussinets — Paliers	—	—	—	—
32	Machines et équipements pour le travail du bois	1	41	6	334
34	Machines et équipements pour le travail des métaux	63	4 874	231	14 723
35	Équipement commercial et de service	12	865	120	6 882
36	Machines pour industries spéciales	39	3 073	612	33 090
37	Machines et équipement agricoles	28	1 819	43	1 813
38	Équipements pour constructions, mines, terrassement et entretien des routes	27	2 308	129	8 114
39	Équipements de levage et de manutention	43	3 086	275	16 153
40	Cordes, câbles, chaînes et agencements	25	2 475	72	5 081

* Valeur-seuil du GATT en 1988 : 213 000 $ CAN (156 000 $ US) alors que le seuil de l'Accord de libre-échange est de 31 000 $ CAN.

Tableau 5.3 (suite)

Achats gouvernementaux canadiens et américains valant entre 33 000 $ CAN et 238 000 $ CAN, 1986–87 (25 000 $ US et 171 000 $ US pour 1984–85 aux É.-U.)*

Classification fédérale des approvisionnements		Canada (ASC)		États-Unis	
Groupe	Description	Nombre de fois achetés	Valeur CAN. $000	Nombre de fois achetés	Valeur U.S. $000
41	Équipements de réfrigération, de conditionnement et de circulation d'air	38	3 093	466	27 621
42	Équipements de lutte contre l'incendie, de protection et de sauvetage	64	5 538	176	11 280
43	Pompes et compresseurs	61	4 286	726	42 293
44	Équipements d'installations à vapeur, de séchage et de fours — Réacteurs nucléaires	15	1 242	133	7 391
45	Équipements de plomberie, de chauffage et d'hygiène	76	7 621	78	4 373
46	Équipements de purification des eaux et de traitement des eaux usées	7	302	12	645
47	Conduites tubes, tuyaux et agencements	54	3 606	607	32 546
48	Soupapes et robinets	35	2 356	708	72 919
49	Équipements d'ateliers de réparations et d'entretien	72	5 661	1 226	73 965
51	Outils à main	10	903	153	7 734
52	Instruments de mesure et vérification	4	378	20	1 105
53	Quincaillerie et abrasifs	105	7 955	736	43 483
54	Constructions préfabriquées, structures et échafaudages	33	2 479	125	8 193
55	Bois débités, bois de menuiserie, contreplaqués et feuilles de placage	119	8 396	216	10 481
56	Matériaux de construction et d'entreprises du bâtiment	103	6 776	195	10 081

* Valeur-seuil du GATT en 1988 : 213 000 $ CAN (156 000 $ US) alors que le seuil de l'Accord de libre-échange est de 31 000 $ CAN.

Tableau 5.3 (suite)

Achats gouvernementaux canadiens et américains valant entre 33 000 $ CAN et 238 000 $ CAN, 1986–87 (25 000 $ US et 171 000 $ US pour 1984–85 aux É.-U.)*

Classification fédérale des approvisionnements		Canada (ASC)		États-Unis	
Groupe	Description	Nombre de fois achetés	Valeur CAN. $000	Nombre de fois achetés	Valeur U.S. $000
59	Composants d'équipements électriques et électroniques	61	4 722	72	3 741
60	Matériaux, composants, ensembles et accessoires optique en fibre	1	33	38	2 352
61	Fils électriques et équipements générateurs et distributeurs d'énergie	139	11 858	1 442	88 344
62	Dispositifs d'éclairage et lampes	52	3 636	417	27 556
63	Systèmes d'alarme et de signalisation	31	2 184	110	6 677
65	Équipements et approvisionnements médicaux dentaires et vétérinaires	262	22 963	4 084	238 513
66	Équipements de laboratoire et instruments divers	582	41 187	5 002	297 351
67	Équipements photographiques	107	8 002	661	37 690
68	Produits chimiques	176	13 563	594	32 074
69	Instruments et appareils d'instruction et d'entraînement	27	2 792	344	23 265
70	Équipement pour le traitement automatique de l'information à usage général, (y compris microprogrammation) logiciel (« software »), fournitures et équipement de support	736	56 516	7 101	419 082
71	Mobiliers	390	32 284	1 921	97 056
72	Fournitures et accessoires d'ameublement domestique et commercial	100	8 712	467	25 138
73	Équipements pour la préparation et le service des aliments	63	4 229	420	20 419
74	Machines de bureau, systèmes de traitement de textes et fichiers à classement visible	175	12 077	813	41 781

* Valeur-seuil du GATT en 1988 : 213 000 $ CAN (156 000 $ US) alors que le seuil de l'Accord de libre-échange est de 31 000 $ CAN.

Tableau 5.3 (suite)

Achats gouvernementaux canadiens et américains valant entre 33 000 $ CAN et 238 000 $ CAN, 1986–87 (25 000 $ US et 171 000 $ US pour 1984–85 aux É.-U.)*

Classification fédérale des approvisionnements		Canada (ASC)		États-Unis	
Groupe	Description	Nombre de fois achetés	Valeur CAN. $000	Nombre de fois achetés	Valeur U.S. $000
75	Fournitures de bureau	256	19 236	1 229	59 128
76	Livres, cartes et autres publications	24	2 163	368	21 845
77	Instruments de musique, phonographes, postes de radio familiaux	—	—	30	1 319
78	Équipements de sports et de divertissement	9	571	67	3 412
79	Équipements et produits de nettoyage	69	4 403	466	22 617
80	Brosses, peintures, produits d'étanchéité et adhésifs	50	3 556	324	16 065
81	Emballages — Matériaux d'empaquetage et d'emballage	66	5 268	358	18 061
83	Textiles, cuirs et fourrures, accessoires vestimentaires et de chaussures, tentes et drapeaux	33	1 954	8	309
84	Vêtements et équipements individuels	60	4 818	43	2 728
85	Produits et articles de toilette	23	1 185	563	30 979
87	Approvisionnements agricoles	16	827	59	3 067
88	Animaux vivants	6	417	16	1 069
89	Subsistances (MND/GRC excl.)	179	10 091	789	51 871
91	Carburants, lubrifiants, huiles et cires	111	9 526	586	41 164

Tableau 5.3 (suite)

Achats gouvernementaux canadiens et américains valant entre 33 000 $ CAN et 238 000 $ CAN, 1986–87 (25 000 $ US et 171 000 $ US pour 1984–85 aux É.-U.)*

Classification fédérale des approvisionnements		Canada (ASC)		États-Unis	
Groupe	Description	Nombre de fois achetés	Valeur CAN. $000	Nombre de fois achetés	Valeur U.S. $000
93	Matières usinées non métalliques	25	1 528	641	38 141
94	Matières brutes non métalliques	1	90	25	1 435
95	Barres, feuilles et autres formes, métalliques	15	1 120	7	252
96	Minerais, minéraux et leurs produits primaires	—	—	12	522
99	Divers	25	1 769	573	35 554
	Total	5 306	400 147	40 016	2 363 990

1. Les groupes du Système de classification fédéral des approvisionnements non indiqués dans ce tableau ne sont pas visés par le Chapitre sur les marchés publics.

Source : Approvisionnements et Services Canada
Direction, Recherche et analyse

* Valeur-seuil du GATT en 1988 : 213 000 $ CAN (156 000 $ US) alors que le seuil de l'Accord de libre-échange est de 31 000 $ CAN.

Répartition géographique

Des 400 millions[1] de dollars CAN qui représentent les marchés gouvernementaux fédéraux au Canada touchés par l'abaissement du seuil aux termes de l'Accord, 355 millions de dollars, soit 89 p. 100, ont été attribués à des fournisseurs établis au Canada. Les 45 millions qui restent (11 p. 100) ont été attribués à des fournisseurs établis à l'étranger. On trouvera au tableau 5.4 la répartition des marchés canadiens par province et territoire. Les biens qui auraient pu faire l'objet d'une libre concurrence en 1986–1987 ont été acquis dans chaque province et territoire.

Aux États-Unis, sur les 2 364 millions de dollars US que représentent les marchés américains touchés par l'Accord, 2 200 millions de dollars, soit 93 p. 100, ont été attribués à des fournisseurs établis aux États-Unis, les 164 millions qui restent (sept p. 100) ayant été attribués à des fournisseurs établis à l'étranger. Comme pour le Canada, les biens qui pourraient faire l'objet d'une libre concurrence, si on appliquait les dispositions du chapitre, ont été achetés dans toutes les parties du pays. Une liste complète apparaît au tableau 5.5.

Les marchés attribués aux cinq états suivants, soit la Californie, New York, le Maryland, la Virginie et le Massachusetts représentent 38 p. 100 de l'ensemble des marchés publics américains. Dans les 22 états voisins du Canada, le gouvernement des États-Unis a acheté pour 1 014 millions de dollars US, ce qui représente 46 p. 100 de leur marché intérieur touché par l'Accord.

Élargissement du marché

Les Canadiens ont démontré qu'ils pouvaient fournir aux États-Unis de nombreux produits à des prix concurrentiels. Mentionnons notamment les véhicules, les appareils scientifiques, le matériel aéronautique, les machines industrielles, les plastiques, les produits du caoutchouc et du cuir, les machines électriques et l'équipement de production d'électricité. Les fournisseurs canadiens devraient profiter de la nouvelle possibilité qui leur est offerte d'accroître leurs ventes au gouvernement américain par l'entremise de son organisme central d'achat, la General Services Administration, ainsi que les ventes faites directement à d'autres organismes gouvernementaux américains.

Les fournisseurs canadiens devraient également tirer parti de la corrélation qui existe entre le chapitre sur les marchés publics et le Code du GATT relatif aux marchés publics. La conquête du marché gouvernemental américain par les fournisseurs canadiens n'est qu'un premier pas vers la conquête d'un marché multinational encore plus important accessible grâce au GATT.

Les sources d'information sur les marchés publics canadiens et américains sont énumérées à l'appendice D. Les entreprises désireuses de faire affaire avec les États-Unis devraient aussi s'adresser aux bureaux commerciaux canadiens appropriés, situés aux États-Unis (voir l'appendice E).

[1] Cette évaluation, ainsi que les autres calculs, ont été effectués en fonction du seuil établi en 1987 évalué à 238 000 $ CAN, et non en fonction du plus récent seuil établi en février 1988, qui s'élève à 213 000 $ CAN.

Tableau 5.4

Canada — Approvisionnements et Services Canada (ASC)
Marchés publics entre 33 000 $ CAN et 238 000 $ CAN*
Répartition par province et territoire, 1986-87

Province/Territoire	Ensemble des marchés d'ASC (en millions de dollars)	Marché d'ASC qui seraient ouverts à la concurrence en vertu de l'Accord de libre-échange	
		Valeur (En millions de dollars)	% de l'ensemble des marchés
Terre-Neuve	100,160	3,210	3,2
Île-du-Prince-Édouard	10,667	0,674	6,3
Nouvelle-Écosse	370,568	10,269	2,8
Nouveau-Brunswick	91,990	6,555	7,1
Québec	2 594,254	71,823	2,8
Ontario	3 566,511	209,461	5,9
Manitoba	218,734	10,890	5,0
Saskatchewan	81,111	5,960	7,3
Alberta	301,379	19,800	6,6
Colombie-Britannique	322,330	15,413	4,6
Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21,726	1,023	4,7
À travers le Canada	423,713	—	—
Canada	8 113,245	355,078	4,4
Étranger	637,311	45,069	0,2
Non Attribué	0,473	—	—
Total	8 751,029	400,147	4,6

Source : Approvisionnements et Services Canada
Direction. Recherche et analyse

* Valeur-seuil du GATT en 1988 : 213 000 $ CAN alors que le seuil de l'Accord de libre-échange est de 31 000 $ CAN.

Tableau 5.5

Marchés fédéraux américains entre 25 000 $ US* et 171 000 $ US, 1984-85

États	Ensemble des marchés fédéraux américains (En millions de dollars US)	Marchés fédéraux américains qui pourraient faire l'objet d'une libre concurrence en vertu de l'Accord de libre-échange	
		Valeurs des marchés (En millions de dollars US)	% de l'ensemble des marchés
Alabama	725,670	21,882	3,0
Alaska	119,918	2,565	2,1
Arizona	1 526,840	28,033	1,8
Arkansas	741,150	7,507	1,0
Californie	18 879,172	293,561	1,6
Colorado	561,432	20,321	3,6
Connecticut	4 886,838	71,261	1,5
Delaware	230,112	4,945	2,1
District of Columbia	388,535	45,389	11,7
Floride	3 745,834	48,160	1,3
Georgie	2 715,860	38,501	1,4
Hawaii	166,990	7,526	4,5
Idaho	29,588	1,917	6,5
Illinois	1 359,351	80,427	5,9
Indiana	2 663,585	52,647	2,0
Iowa	496,501	20,588	4,1
Kansas	1 179,175	12,941	1,1
Kentucky	367,916	9,785	2,7
Louisiane	1 511,797	8,836	0,6
Maine	789,656	5,902	0,7
Maryland	3 005,853	148,045	4,9
Massachusetts	4 981,064	116,127	2,3
Michigan	2 495,902	99,869	4,0
Minnesota	1 904,613	45,119	2,4
Mississippi	836,969	8,513	1,0
Missouri	6 604,977	36,215	0,5
Montana	72,600	0,664	0,9
Nebraska	152,245	6,994	4,6
Nevada	18,021	0,989	5,5
New Hampshire	590,633	15,116	2,6

* Valeur-seuil du GATT en 1988 : 158 00 $ US.

Tableau 5.5

Marchés fédéraux américains entre 25 000 $ US* et 171 000 $ US, 1984-85

États	Ensemble des marchés fédéraux américains (En millions de dollars US)	Marchés fédéraux américains qui pourraient faire l'objet d'une libre concurrence en vertu de l'Accord de libre-échange	
		Valeurs des marchés (En millions de dollars US)	% de l'ensemble des marchés
New Jersey	2 490,515	111,795	4,5
Nouveau Mexique	109,021	5,993	5,5
New York	6 599,713	151,450	2,3
Caroline du Nord	612,045	52,264	8,5
Dakota du Nord	141,309	0,504	0,4
Ohio	3 953,834	110,693	2,8
Oklahoma	231,077	8,993	3,9
Oregon	169,354	25,907	15,3
Pennsylvanie	3 361,777	104,916	3,1
Rhode Island	216,794	6,695	3,1
Caroline du Sud	225,602	15,931	7,1
Dakota du Sud	24,232	2,750	11,3
Tennessee	384,031	20,226	5,3
Texas	7 930,544	90,038	1,1
Utah	369,750	9,159	2,5
Vermont	150,700	6,625	4,4
Virginie	3 024,392	123,689	4,1
Washington	2 256,414	29,905	1,3
West Virgina	69,314	6,132	8,8
Wisconsin	1 195,691	48,411	4,0
Wyoming	61,195	0,717	1,2
Puerto Rico	202,365	7,177	3,5
Guam	—	—	—
États-Unis	97 528,466	2 200,315	1,2
Étranger	85 075,090	163,675	0,1
Total	182 603,556	2 363,990	1,3

6

Conclusion

Les dispositions du chapitre consacré aux marchés publics élargissent les débouchés offerts aux fournisseurs canadiens et américains. Les entreprises qui cherchent à croître auront accès à un marché élargi, davantage ouvert à la concurrence. Ce chapitre offre également à tous une chance égale de soumissionner, il requiert l'établissement de critères bien définis pour l'évaluation des soumissions et il élargit l'accès à l'information sur l'attribution des contrats. Il prévoit également une procédure équitable pour la contestation relative aux offres de marchés publics. Compte tenu de ces mesures, il prévoit également une transparence unique en son genre dans les annales des approvisionnements, offrant une plus grande certitude dans un marché de plus en plus concurrentiel.

Le chapitre sur les marchés publics jette les bases d'une future libéralisation multilatérale des marchés publics. Le Canada et les États-Unis se sont engagés à étendre les dispositions du Code du GATT relatif aux marchés publics. Le fait que les parties aient accepté, dans ce chapitre, de négocier de nouvelles améliorations à l'Accord bilatéral dans l'année qui suivra la fin des négociations multilatérales du GATT, ajoute encore aux avantages que les entreprises canadiennes et américaines tireront des dispositions de ce chapitre.

Enfin, le chapitre sur les marchés publics permettra aux fournisseurs canadiens désireux de faire affaire avec le gouvernement des États-Unis de travailler dans un contexte plus stable et prévisible. S'ils savent se montrer concurrentiels et acquièrent une bonne connaissance du système d'approvisionnement, ils pourront s'arroger une part des marchés publics américains.

APPENDICE A

Éléments de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis — synopsis

Le 4 octobre 1987, le Canada et les États-Unis en sont venus à une entente de principe sur les éléments à englober dans l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis. Le texte officiel de l'Accord a été déposé à la Chambre des communes et a reçu la sanction royale le 30 décembre 1988. Les principaux éléments de l'Accord sont les suivants.

Droits de douane et règles d'origine

Tous les droits de douane seront éliminés entre les deux pays lorsque l'Accord entrera en vigueur, soit le 1er janvier 1989, selon trois formules : a) certains droits seront éliminés immédiatement; b) certains seront éliminés en cinq tranches annuelles égales; c) certains seront éliminés en 10 tranches annuelles égales.

Les produits qui sont entièrement originaires du Canada ou des États-Unis seront admissibles au nouveau traitement tarifaire. Les produits incorporant des matières ou des composantes étrangères qui ont été suffisamment transformés pour justifier un changement de classement tarifaire seront également admissibles. Dans certains cas, il faudra que 50 p. 100 du coût de fabrication ait été engagé dans l'un ou l'autre pays pour que les produits soient admissibles.

La définition de biens admissibles prévue dans le Chapitre sur les marchés publics diffère légèrement des règles sur les tarifs applicables aux produits. Elle porte sur les matières premières brutes extraites ou produites au Canada ou aux États-Unis ainsi que sur les matières transformées produites au Canada ou aux États-Unis, lorsque les coûts des produits non originaires du Canada et des États-Unis qui sont utilisés dans ces matières est inférieur à 50 p. 100 du coût de tous les produits entrant dans la production desdites matières.

Restrictions quantitatives

Les dispositions du GATT sur les restrictions quantitatives à l'importation ou à l'exportation continueront de s'appliquer. Les restrictions quantitatives existantes seront ou bien éliminées, immédiatement ou selon un échéancier convenu, ou bien maintenues. En ce qui concerne les mesures à l'exportation prises pour des raisons d'insuffisance des approvisionnements ou de conservation, l'Accord va au-delà des dispositions du GATT en permettant un accès proportionnel aux niveaux historiques des approvisionnements sans que les gouvernements fassent de la discrimination sur le prix. L'Accord prévoit une coopération pour la mise en application de ce genre de mesures touchant les exportations et visant à empêcher le détournement des échanges vers des tierces parties.

Normes techniques

Les deux gouvernements conviennent de s'inspirer du Code de la normalisation du GATT. Ils s'efforceront de mieux harmoniser leurs normes fédérales respectives afin de réduire les obstacles techniques au commerce tout en protégeant la santé et la sécurité nationales, la qualité de l'environnement et les intérêts du consommateur. On encouragera une plus grande compatibilité des normes aux niveaux de l'État, des provinces et du secteur privé. Pour ce qui est du chapitre sur les marchés publics, ce sont les normes techniques du Code du GATT relatif aux marchés publics qui s'appliquent.

Agriculture

Les deux gouvernements conviennent d'éliminer sur 10 ans les droits de douane sur les produits agricoles et de ne pas utiliser de subventions directes à l'exportation dans leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Pour les fruits et légumes frais, l'Accord renferme une disposition tarifaire spéciale qui permet de réimposer temporairement les droits de douane courants dans certains cas. Les deux gouvernements s'exempteront de leurs lois respectives sur les importations de viandes, et les licences que le Canada exige pour les importations de blé, d'avoine et d'orge seront éliminées lorsque les niveaux de soutien céréalier seront équivalents dans les deux pays. Le Canada sera exempté de toutes futures restrictions quantitatives américaines sur les produits contenant 10 p. 100 ou moins de sucre. L'Accord maintient notre système de gestion des approvisionnements et notre réseau d'offices de commercialisation, et il prévoit un léger relèvement des quotas d'importation de volailles et d'oeufs. Les deux pays conviennent de réduire les règlements techniques qui entravent le commerce, tout en protégeant la santé des humains, des animaux et des plantes.

Vins et spiritueux

Les deux gouvernements conviennent d'accorder le traitement national pour les pratiques d'inscription au catalogue et de distribution, en prévoyant certaines exceptions pour les établissements vinicoles de la Colombie-Britannique et pour les commerces vinicoles privés de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. Le Canada éliminera l'écart de majoration entre les prix des vins canadiens et américains sur une période de sept ans, et immédiatement pour les spiritueux. L'Accord ne touche pas les restrictions actuellement appliquées à la bière. Toutes les autres mesures de discrimination au niveau du prix appliquées par le Canada et les États-Unis seront immédiatement éliminées.

Énergie

Les deux gouvernements conviennent d'interdire la plupart des restrictions posées aux exportations et aux importations d'énergie, sous réserve des raisons déjà autorisées par le GATT et pour lesquelles de telles restrictions pourront être appliquées, y compris celles liées à l'approvisionnement ou à la conservation. Mais en cas d'imposition de contrôles à l'exportation pour insuffisance des approvisionnements,

le pays exportateur offrira un accès proportionnel au niveau consenti au pays importateur et ce, sans augmentation des prix. Tout comme pour les restrictions quantitatives générales, le pays exportateur n'est aucunement tenu d'approvisionner l'autre pays.

Commerce des produits automobiles

L'Accord maintient le Pacte de l'automobile et les mesures de protection qu'il offre à ses participants actuels. L'Accord ne modifie aucunement les engagements sur la valeur ajoutée au Canada pris par les producteurs participant au Pacte. Les règles d'origine prévues dans l'Accord encouragent l'achat d'un plus grand nombre de pièces en Amérique du Nord. Les exemptions et remises de droits de douane sur les produits automobiles seront graduellement éliminées, tout comme l'embargo canadien sur les importations d'automobiles d'occasion.

Mesures d'urgence

Les deux gouvernements conviennent d'utiliser des normes plus rigoureuses pour l'application de mesures de sauvegarde (contingents ou restrictions) à leurs échanges bilatéraux. Les contingents globaux d'importation ou les surtaxes imposés par l'un ou l'autre gouvernement en vertu de l'article XIX du GATT exempteront l'autre partie si ses expéditions ne sont pas importantes (moins de cinq à 10 p. 100 du total des importations). Pendant la période de transition prévue par l'Accord, lorsque les importations provenant de l'autre pays contribueront de manière sensible au préjudice grave causé par les importations, les réductions de droits prévues dans l'Accord pourront être suspendues pour une période maximale de trois ans, mais une seule mesure du genre pourra être prise pour un produit donné.

Marchés publics

Le Canada et les États-Unis conviennent d'élargir l'accès de leurs fournisseurs réciproques aux marchés de leurs administrations fédérales respectives, en se fondant sur le Code du GATT relatif aux marchés publics. Le champ d'application du code sera élargi aux achats valant entre 25 000 $ US (environ 31 000 $ CAN pour 1989) et 156 000 $ US (213 000 $ CAN). D'autres négociations bilatérales seront menées lorsque le Code du GATT aura été renégocié.

Commerce des services

C'est le premier accord qui prévoit un ensemble de règles devant régir divers secteurs de services. Les deux gouvernements appliqueront dorénavant les principes du traitement national, du droit à une présence commerciale et du droit d'établissement à leurs fournisseurs respectifs de services, conformément au chapitre sur l'investissement. Les annexes sectorielles explicitent ces obligations pour le tourisme, les services d'architecture ainsi que les services d'informatique et de télécommunications améliorés. Toutefois, cette disposition ne s'applique pas aux marchés publics canadiens ou américains.

Services financiers

L'Accord maintient l'accès que les institutions financières du Canada et des États-Unis ont à leurs marchés réciproques, et ouvre de nouveaux domaines de concurrence pour la souscription à des titres et pour les services bancaires.

Industries culturelles

Les industries culturelles sont explicitement exemptées de l'Accord.

Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires

Les gens d'affaires faisant le commerce de produits et de services pourront plus facilement traverser la frontière.

Investissement

Les deux gouvernements conviennent d'accorder dorénavant le traitement national à leurs investisseurs réciproques et de n'imposer aux investisseurs de l'autre pays aucune prescription touchant l'exportation, la teneur en éléments locaux, les achats locaux ou le remplacement des importations. Les lois existantes, les règlements promulgués et les politiques publiées sont maintenus. Le seuil canadien pour l'examen des acquisitions américaines directes sera relevé à 150 millions $ CAN d'ici 1992. L'examen des acquisitions américaines indirectes sera graduellement éliminé sur la même période.

Règlement des différends en matière de droits antidumping et compensatoires

Un mécanisme de règlement des différends garantira l'application équitable des lois des deux pays prévoyant des mesures antidumping et compensatoires. L'un ou l'autre gouvernement pourra demander à un groupe spécial binational d'examiner des décisions finales en matière de droits antidumping ou compensatoires. Les décisions des groupes spéciaux seront exécutoires. Les nouvelles lois ne s'appliqueront pas à l'autre pays à moins que celui-ci n'y soit expressément mentionné. Un groupe spécial binational pourra examiner les changements proposés à la législation et émettre des avis à ce sujet. Les deux gouvernements s'efforceront d'élaborer et d'appliquer un nouvel ensemble de lois sur les mesures antidumping et compensatoires et ce, d'ici sept ans.

Dispositions institutionnelles

Une commission mixte du commerce canado-américain sera établie pour superviser la mise en oeuvre de l'Accord et pour régler les différends. Les deux gouvernements conviennent en outre de demander à un groupe binational spécial, à la requête de l'un ou l'autre pays, de faire des recommandations sur le règlement de différends touchant l'interprétation et l'application de l'Accord dans les cas autres que les affaires de droits antidumping et compensatoires. Les deux gouvernements renverront ces différends à l'arbitrage obligatoire dans le cas des mesures de sauvegarde et, s'ils y consentent tous deux, pourront également le faire dans d'autres cas. Le chapitre sur les marchés publics prévoit également une procédure de contestation relative aux offres pour les marchés visés dans le chapitre.

Appendice B

Questions et réponses à l'intention de fournisseurs

Dans quelle mesure le chapitre de l'Accord traitant des marchés publics obligera-t-il les deux pays à adopter des systèmes d'approvisionnement semblables?

Le chapitre repose sur le traitement national de l'administration de nos systèmes d'approvisionnements respectifs. Cela implique que, dans le cas des produits assujettis au chapitre, les organismes gouvernementaux chargés des achats ne traiteraient pas les produits admissibles de l'autre pays de façon moins favorable que les fournisseurs et les produits nationaux. Cela ne signifie pas l'adoption de systèmes d'approvisionnements identiques.

Comment détermine-t-on l'éligibilité des produits au traitement national?

L'appel d'offre de tout marché tombant sous le libre-échange inclut une déclaration d'admissibilité que les soumissionnaires devront compléter. Les biens faisant l'objet du marché y seront énumérés par le soumissionnaire qui devra, pour chacun, en indiquer la valeur et certifier qu'il rencontre la règle de contenu nord-américain de 50 p. 100. Si un soumissionnaire néglige de compléter le formulaire en question, on prendra pour acquis que ses biens ne sont pas admissibles au traitement national.

Quelles seront les répercussions du chapitre sur le processus de demande de soumissions d'Approvisionnements et Services Canada?

En ce qui concerne le processus de demande de soumissions, le chapitre précise que les modalités du Code du GATT s'appliqueront. Par conséquent, pour les biens couverts, dans le cadre du processus de demande de soumissions il faudra fournir des avis de projet de marché ainsi que prévoir un délai minimum permettant à tous les fournisseurs intéressés de présenter une soumission. Le délai prescrit sera le même que celui prévu dans le Code du GATT (en date de 1988, 40 jours).

Comment les possibilités de soumissions seront-elles connues?

Actuellement, les possibilités de soumissions sont publiées dans *Marchés publics*. Les abonnements peuvent être obtenus du Centre d'édition du gouvernement du Canada, (Ottawa, Canada, K1A 0S9). Abonnement: 215 $ au Canada et 258 $ US à l'étranger.

Afin de pouvoir soumissionner, doit-on au préalable s'inscrire sur les listes de fournisseurs qualifiés?

Pour les fins de ses obligations internationales, une fois l'an, en début d'année, ASC publie une liste de catégories de produits où seuls les fournisseurs invités (qualifiés au préalable) auront droit de participer. Cette liste de produits est courte et se limite à certains produits dont l'approvisionnement présente des complexités au niveau par exemple, de la qualification ou la sécurité. Tout appel d'offres fera l'objet d'un Avis de projet de marché pour les achats effectués en vertu du Code du GATT et du Libre-échange. Dans la grande majorité des cas, les listes ne seront pas utilisées et tout soumissionnaire intéressé pourra présenter une offre. Pour être au fait de marchés tombant sous le Code du GATT sur les marchés publics ou de l'Accord de libre-échange, les fournisseurs devront donc vérifier les Avis publiés dans *Marchés publics*.

Qu'arrivera-t-il aux marchés à fournisseur unique?

Le Code du GATT prévoit des situations permettant l'attribution de marchés à des fournisseurs uniques à condition de pouvoir démontrer que de telles mesures ne sont pas utilisées pour contourner les règles de concurrence ou pour agir de façon discriminatoire à l'égard des fournisseurs étrangers. Ces dispositions s'appliquent également au chapitre sur les marchés publics. Elles couvrent des situations impliquant la protection des droits de propriété, la nature urgente des besoins ou des livraisons de matériel supplémentaire telles les pièces de rechange. De tels marchés ne feront pas l'objet d'Avis de projet de marché préalables mais seront annoncés dans les 60 jours suivant l'octroi. L'annonce précisera la raison invoquée pour l'octroi en source unique.

Approvisionnements et Services Canada pourra-t-il continuer d'utiliser les listes de fournisseurs et de présélectionner des fournisseurs?

Le Code du GATT et, par le fait même, le chapitre de l'Accord de libre-échange sur les approvisionnements n'excluent pas la présélection des fournisseurs. Toutefois, cette utilisation sera assortie de règles évitant la discrimination entre les fournisseurs étrangers et les fournisseurs nationaux.

Les fournisseurs américains seront-ils régis par les mêmes conditions contractuelles que les fournisseurs canadiens?

Conformément au principe du traitement national, les fournisseurs américains de biens admissibles visés par le chapitre ne seront pas traités moins favorablement que les fournisseurs canadiens.

Les fournisseurs américains devront-ils respecter le programme de contrats fédéraux pour l'équité en matière d'emploi?

Les modalités du programme pour l'équité en matière d'emploi visent seulement les fournisseurs canadiens, tout comme les programmes d'action positive américains ne visent que les fournisseurs américains. Ces obligations contractuelles ne relèvent pas de l'entente commerciale sur les marchés publics car elles ne confèrent pas d'avantage aux fournisseurs nationaux, que ce soit de façon intentionnelle ou non.

Qu'arrivera-t-il au programme de commandes réservées du Service correctionnel du Canada?

Ce programme correspond à l'exception prévue dans le Code du GATT relativement aux produits fabriqués dans les pénitenciers. Par conséquent, il ne sera pas touché par les dispositions du chapitre.

L'Accord de libre-échange modifiera-t-il le rôle de la Corporation commerciale canadienne?

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a pour rôle principal de passer des marchés intergouvernementaux, de déterminer les fournisseurs canadiens qui peuvent répondre aux besoins des gouvernements étrangers et de trouver des possibilités de soumissions pour les fournisseurs canadiens. Par conséquent, avec la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange bilatéral, la CCC continuera à jouer un rôle important dans la recherche des nouveaux débouchés d'exportation pour les entreprises canadiennes.

Est-ce qu'il y aura un mécanisme de règlement des différends?

Le Chapitre sur les marchés publics prévoit la création d'un système efficace de contestation des soumissions pour les fournisseurs qui estiment que les règles n'ont pas été respectées. Chaque partie, selon les termes de l'Accord, sera responsable de disposer des plaintes eu égard aux contrats sous sa responsabilité. Par conséquent, le gouvernement canadien a mis sur pied la Commission de révision des marchés publics, organisme indépendant dont le mandat est d'examiner les plaintes des fournisseurs quant au traitement subi dans le processus d'acquisition de biens du gouvernement. La Commission a comme domaine d'enquête, les plaintes qui relèvent de marchés couverts par l'Accord de libre-échange. De plus amples détails sur la Commission peuvent être obtenus de : La Commission de révision des marchés publics du Canada, C.P. 1533, Succ. B, Ottawa, Ontario, K1P 6P6, Tél.: 613-990-1988, Fax: 613-992-3686.

Qu'arrivera-t-il au programme américain de commandes réservées aux petites entreprises?

En vertu des modalités du chapitre sur les marchés publics, le gouvernement américain n'est pas tenu de modifier son programme de commandes réservées aux petites entreprises ou qui sont minoritaires. Le même principe s'applique en vertu du Code du GATT, pour lequel la liste des entitées couvertes est la même que celle du chapitre.

Les contrats de Recherche et Développement et les contrats de publicité seront-ils régis par l'entente?

En général, on juge que les contrats de publicité et les contrats de Recherche et Développement sont des contrats de services. Ils sont donc pour la plupart, exclus du Code du GATT. En vertu des dispositions de l'Accord de libre-échange relatives aux marchés publics, la même situation prévaudra. En outre, dans le cas d'un contrat visant l'achat d'un prototype ou un premier produit dans le cas d'un projet d'expérimentation, le Code du GATT prévoit le recours à l'attribution d'un marché à fournisseur unique. Encore une fois, cette disposition s'appliquera dans le cas du chapitre.

Quelles seront les répercussions de l'Accord du libre-échange sur l'Accord sur le partage de la production de défense?

Le nouvel accord ne vise pas l'accès des fournisseurs canadiens aux achats de biens militaires effectués par le département américain de la Défense en vertu de l'Accord sur le partage de la production de défense.

Quelles sont les implications de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur l'utilisation de normes et de spécifications dans le processus des achats?

Il est reconnu que la façon de développer et d'utiliser les spécifications pour les achats peut, à l'occasion, nuire au commerce en créant des obstacles inutiles. Le Code du GATT contient des clauses précises sur l'élaboration et l'utilisation de spécifications techniques prescrites, clauses qui visent à éviter que ces normes ne constituent une méthode arbitraire ou injustifiable de faire de la discrimination entre les pays. Il est permis d'adopter, cependant, des normes et règlements qui peuvent sembler restrictifs lorsqu'il peut être prouvé qu'ils ont pour objet de protéger la santé et la sécurité, l'environnement, la sécurité nationale et les intérêts des consommateurs.

Les gouvernements canadiens et américains s'engagent aussi, dans le cadre du Chapitre six de l'Accord de libre-échange, à harmoniser dans la mesure du possible les mesures normatives au niveau fédéral, de promouvoir l'harmonisation des normes privées et de mettre en place un processus visant la reconnaissance mutuelle et l'accréditation des installations d'essai. On s'attend à ce que l'Office des normes générales du Canada (ONGC) d'Approvisionnements et Services Canada, un organisme accrédité de rédaction de normes qui appuit le système de normalisation internationale, ait un rôle important à jouer pour assurer le respect de ces obligations et engagements.

Appendice C

Liste des entités fédérales canadiennes et américaines visée par le chapitre sur les marchés publics (et des organismes qui suivront)
(Annexe 1304.3 de l'Accord)

Canada

Les entités canadiennes suivantes sont visées par le Code du GATT et l'Accord de libre-échange[a] :

Ministère de l'Agriculture
    Agence de promotion économique du Canada Atlantique
Ministère de la Consommation et des Corporations
Ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources y inclus :
    Commission de contrôle de l'Énergie atomique
    Office de répartition des approvisionnements d'énergie
    Office national de l'énergie
Ministère de l'Emploi et de l'Immigration y inclus:
    Commission d'appel de l'immigration
    Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada
Ministère des Affaires extérieures, y compris
    Agence canadienne de développement international (pour son propre compte)
Ministère des Finances y inclus:
    Bureau du surintendant des institutions financières
    Tribunal canadien du commerce extérieur
    Office du développement municipal et des prêts aux municipalités
Ministère de l'Environnement
Ministère des Affaires indiennes et du Nord
Ministère de l'Expansion industrielle régionale y inclus :
    Conseil consultatif de la machinerie et de l'équipement
Ministère de la Justice y inclus :
    Commission canadienne des droits de la personne
    Commission de révision des lois
    Cour suprême du Canada
Ministère du Travail y inclus :
    Conseil canadien des relations du travail
Ministère de la Défense nationale[b] y inclus :
    Construction de défense (1951) limitée
Ministère de la Santé nationale et du Bien-être social y inclus :
    Conseil de recherches médicales

[a] Dans le cas d'entités qui ont changé de nom ou qui ont été intégrées à d'autres entités, ce sont les entités qui leur auront succédé qui s'appliquent.

[b] Voir liste suivante des produits achetés par le MDN et la GRC visés par l'Accord.

Ministère du Revenu national
Ministère des Postes[a]
Ministère des Travaux publics y inclus
    Construction de Défense (1951) Limitée
    Commission de la Capitale nationale
Secrétariat d'État y inclus :
    Bibliothèque nationale
    Archives publiques
    Commission de la fonction publique
Ministère du Solliciteur général y inclus :
    Gendarmerie royale du Canada[b]
    Service correctionnel du Canada
    Commission nationale des libérations conditionnelles
Ministère des Approvisionnements et Services (pour son propre compte) y inclus :
    Office des normes générales du Canada
Ministère des Affaires des anciens combattants y inclus :
    Office de l'établissement agricole des anciens combattants
Vérificateur général du Canada
Conseil national de recherche
Bureau du Conseil privé y inclus :
    Secrétariat des conférences intergouvernementales canadiennes
    Commissaire aux langues officielles
    Conseil économique
    Commission des relations de travail dans la fonction publique
    Bureau des relations fédérales-provinciales
    Bureau du secrétaire du Gouverneur-Général
    Commission de la capitale nationale
    Musées nationaux du Canada
Ministère d'État aux sciences et à la technologie y inclus :
    Conseil des sciences du Canada
Commission des champs de bataille nationaux
Bureau du Directeur général des élections
Conseil du Trésor
Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie
Conseil de recherches en sciences humaines du Canada
Office des prix des produits de la pêche

[a] Le ministère des Postes est inclus dans cette liste d'entités, étant entendu que les dispositions de l'article IX, paragraphe 5b) du GATT, ne s'appliqueraient pas dans l'éventualité où cette entité cesserait d'être un ministère.

[b] Voir liste suivante des produits achetés par le MDN et la GRC visés par l'Accord.

Produits achetés par le MDN et la GRC, visés par l'Accord

Les produits suivants achetés par le ministère de la Défense nationale et la Gendarmerie Royale du Canada (GRC) font partie du champ d'application du GATT et du libre-échange, sous réserve de l'application de l'article VIII, paragraphe 1, du Code du GATT relatif aux approvisionnements du gouvernement.

SCFA (Système de classification fédérale des approvisionnements)

22. Matériel ferroviaire
23. Véhicules automobiles, remorques et cycles
(sauf les autobus compris dans 2310, les camions et remorques militaires compris dans 2320 et 2330, et les véhicules chenillés de combat, d'attaque et tactique compris dans 2350)
24. Tracteurs
25. Pièces de véhicules
26. Pneus et chambres à air
29. Accessoires de moteurs
30. Matériel de transmission de l'énergie mécanique
32. Machines et matériel pour le travail du bois
34. Machines pour le travail des métaux
35. Matériel de service et de commerce
36. Machines industrielles spéciales
37. Machines et matériel agricoles
38. Matériel de construction, d'extraction, d'excavation et d'entretien routier
39. Matériel de manutention des matériaux
40. Cordages, câbles, chaînes et accessoires
41. Matériel de réfrigération et de climatisation
42. Matériel de lutte contre l'incendie, de sauvetage et de sécurité (sauf 4220 Équipement de plongée et de sauvetage en mer 4230 Équipement d'imprégnation et de décontamination)
43. Pompes et compresseurs
44. Matériel de fours, de générateurs de vapeur, de séchage, et réacteurs nucléaires
45. Matériel de plomberie, de chauffage et sanitaire
46. Matériel d'épuration de l'eau et de traitement des eaux usées
47. Éléments de canalisation, tuyaux et accessoires
48. Robinets-vannes
49. Matériel d'ateliers d'entretien et de réparation
52. Instruments de mesure
53. Articles de quincaillerie et abrasifs
54. Éléments de construction préfabriqués et éléments d'échafaudages
55. Bois de construction, sciages, contreplaqués et bois de placage
56. Matériaux de construction

61. Fils électriques, matériel de production et de distribution d'énergie
62. Lampes et accessoires d'éclairage
63. Systèmes d'alarme et de signalisation

SCFA

65. Fournitures et matériel médicaux, dentaires et vétérinaires
66. Instruments, matériel de laboratoire
(sauf 6615 Mécanismes de pilotage automatique et éléments de gyroscopes d'aéronefs, 6665 Instruments et appareils de détection des dangers)
67. Matériel photographique
68. Substances et produits chimiques
69. Matériels et appareils d'enseignement
70. Matériel d'informatique général, logiciel, fournitures et matériel auxiliaire (sauf 7010 Configurations d'équipement de traitement automatique des données)
71. Meubles
72. Articles et appareils pour l'équipement des ménages et des lieux publics
73. Matériel de cuisine et de table
74. Machines de bureau, matériel de bureautique et d'informatique de bureau
75. Fournitures et appareils de bureau
76. Livres, cartes et publications diverses
(sauf 7650 Plans et spécifications)
77. Instruments de musique, phonographes et récepteurs radiophoniques domestiques
78. Équipements de sport et de divertissement
79. Matériel et fournitures de nettoyage
80. Pinceaux, peinture, produits d'obturation et adhésifs
81. Conteneurs, matériaux et fournitures d'emballage
85. Articles de toilette
87. Fournitures pour l'agriculture
88. Animaux vivants
91. Combustibles, lubrifiants, huiles et cires
93. Fabrications non métalliques
94. Matières brutes non métalliques
96. Minerais, minéraux et leurs dérivés primaires
99. Divers

Certains produits achetés par le MDN et la GRC ne sont pas visés par l'Accord.

10. Armes
11. Armement et munitions nucléaires
12. Matériel de conduite de tir
13. Munitions et explosifs
14. Missiles
15. Aéronefs et structure d'encadrement d'aéronefs
16. Composantes et accessoires d'aéronefs
17. Équipement de lancement, d'atterrissage et de manutention au sol pour aéronefs
18. Véhicules spatiaux
19. Navires, petites embarcations, pontons et quai flottants
20. Équipement pour bateaux et matériel de navigation
28. Moteurs, turbines et composantes

SCFA

31. Paliers
51. Outils à main
58. Matériel de transmission
59. Composantes de matériel électrique et électronique
83. Tissus, cuir, fourrures, vêtements, souliers et fournitures de cordonnier, tentes et drapeaux
84. Vêtements, équipement personnel et insignes
89. Nourriture
95. Barres, feuilles et formes métalliques

Il est à noter que, pour certains numéros, aucun code du SCFA n'a été attribué et que, par conséquent, ces numéros n'apparaîssent sur aucune liste. Il s'agit des numéros 21, 27, 33, 50, 57, 60, 64, 82, 86, 90, 92, 97, et 98.

Note générale :

Nonobstant ce qui précède, cet Accord ne s'applique pas aux marchés qui pourraient à l'avenir être réservés aux petites entreprises.

États-Unis

Les entités des États-Unis[a] mentionnées dans cette annexe font partie du champ d'application du Code du GATT et l'Accord de Libre-échange.

Département de l'agriculture (en excluant acquisitions de produits agricoles effectuées en application de programmes de soutien à l'agriculture ou de programmes d'aide alimentaire)
Département du commerce
Département de l'éducation
Département de la santé et des services aux humains
Département du logement et de l'urbanisation
Département de l'intérieur (sauf le Bureau des Réclamations)
Département de la justice
Departement du travail
Département d'État
Agence des États-Unis pour la coopération internationale au développement
Département des finances
Administration des services généraux (sauf les achats du Centre des produits d'outillage et ceux du Bureau régional 9 de San Francisco, Californie)
Administration nationale de l'aérospatiale (NASA)
Administration des anciens combattants
Agence pour la protection de l'environnement
Agence des États-Unis pour l'information
Fondation nationale des sciences
Société du Canal de Panama et Administration de la Zone du Canal
Services de la Présidence
Administration du crédit agricole
Administration nationale des mutuelles de crédit
Conseil des promotions dans la fonction publique
ACTION
Agence fédérale pour le contrôle des armements et le désarmement
Conseil de l'aéronautique civile
Conseil de la Banque fédérale de crédit au logement
Conseil national des relations du travail
Conseil national d'arbitrage
Conseil des retraités de chemins de fer
Commission des monuments de guerres américains

[a] Ainsi que celles qui leur auront succédé

Commission fédérale des communications
Commission fédérale du commerce extérieur
Commission de coordination du commerce entre États
Commission des valeurs mobilières
Office de l'administration du personnel
Commission américaine du commerce international
Banque d'import-export des États-Unis
Service fédéral d'arbitrage et de conciliation
Service de recrutement des forces armées
L'Institut Smithsonian
Compagnie fédérale d'assurance des dépôts bancaires
Commission de surveillance des produits de consommation
Commission de l'égalité des chances devant l'emploi
Commission maritime fédérale
Conseil national de la sécurité des transports
Commission de réglementation nucléaire
Régie pour les investissements privés à l'étranger
Conférence administrative des États-Unis
Conseil de la radiotélédiffusion internationale
Commission des droits civiques
Commission du commerce à terme des marchandises
Administration maritime du Département des transports
Peace Corps
Département de la défense (sauf le Génie militaire)

Produits achetés par le Département de la Défense et visés par l'Accord.

Le présent Accord s'appliquera, d'une manière générale, aux achats de produits repris aux catégories suivantes de la SCFA, à moins que le gouvernement des États-Unis n'en décide autrement conformément aux dispositions de l'article VIII, paragraphe 1, du Code du GATT sur les approvisionnements du gouvernement.

SCFA (Système de classification fédérale des approvisionnements)

22. Matériel ferroviaire
23. Véhicules automobiles, remorques et cycles (sauf les autobus sous 2310)
24. Tracteurs
25. Pièces de véhicules
26. Pneus et chambres à air
29. Accessoires de moteurs
30. Matériel de transmission de l'énergie mécanique
32. Machines et matériel pour le travail du bois

34. Machines pour le travail des métaux
35. Matériel de service et de commerce
36. Machines industrielles spéciales
37. Machines et matériel agricoles
38. Matériel de construction, d'extraction, d'excavation et d'entretien routier
39. Matériel de manutention des matériaux
40. Cordages, câbles, chaînes et accessoires
41. Matériel de réfrigération et de climatisation
42. Matériel de lutte contre l'incendie, de sauvetage et de sécurité
43. Pompes et compresseurs
44. Matériel de fours, de générateurs de vapeur, de séchage, et réacteurs nucléaires
45. Matériel de plomberie, de chauffage et sanitaire
46. Matériel d'épuration de l'eau et de traitement des eaux usées
47. Éléments de canalisations, tuyaux et accessoires
48. Robinets-vannes
49. Matériel d'ateliers d'entretien et de réparation
52. Instruments de mesure
53. Articles de quincaillerie et abrasifs
54. Éléments de construction préfabriqués et éléments d'échafaudages
55. Bois de construction, sciages, contreplaqués et bois de placage
56. Matériaux de construction
61. Fils électriques, matériel de production et de distribution d'énergie
62. Lampes et accessoires d'éclairage
63. Systèmes d'alarme et de signalisation
65. Fournitures et matériel médicaux, dentaires et vétérinaires
66. Instruments, matériel de laboratoire
67. Matériel photographique
68. Substances et produits chimiques
69. Matériels et appareils d'enseignement
70. Matériel d'informatique général, logiciel, fournitures et matériel auxiliaire
71. Meubles
72. Articles et appareils pour l'équipement des ménages et des lieux publics
73. Matériel de cuisine et de table
74. Machines de bureau, matériel de bureautique et d'informatique de bureau
75. Fournitures et appareils de bureau
76. Livres, cartes et publications diverses
77. Instruments de musique, phonographes, et récepteurs radiophoniques domestiques
78. Équipements de sport et de divertissment
79. Matériel et fournitures de nettoyage
80. Pinceaux, peinture, produits d'obturation et adhésifs
81. Conteneurs, matériaux et fournitures d'emballage

85. Articles de toilette
87. Fournitures pour l'agriculture
88. Animaux vivants
91. Combustibles, lubrifiants, huiles et cires
93. Fabrications non métalliques
94. Matières brutes non métalliques
96. Minerais, minéraux et leurs dérivés primaires
99. Divers

Le présent accord ne s'appliquera pas aux achats ci-après du Département de la défense :

a) Classification fédérale des approvisionnements (SCFA) 83 — tous les produits de cette catégorie, sauf les épingles, aiguilles, nécessaires de couture, hampes, mâts et poulies de drapeaux;
b) 84 — tous les produits autres que ceux de la sous-catégorie 8460 (articles de voyage);
c) 89 — tous les produits autres que ceux de la sous-catégorie 8975 (produits du tabac);
d) 2310 — (autobus seulement);
e) Les produits achetés par le Département de la défense doivent contenir des métaux spéciaux, c'est-à-dire des aciers fondus dans des aciéries des États-Unis ou de leurs possessions, dont la teneur maximum en matières alliées dépasse une ou plusieurs des limites suivantes: 1) manganèse: 1,65%; silicium: 0,60 % ou cuivre : 0,06 %; ou qui contiennent plus de 0,25 % de l'un quelconque des éléments suivants: aluminium, chrome, cobalt, colombium, molybdène, nickel, titane, tungstène ou vanadium; 2) alliages métalliques composés à base de nickel, de ferro-nickel ou de cobalt contenant au total plus de 10 % d'autres métaux alliés (sauf le fer); 3) titane et alliages de titane; ou 4) alliages à base de zirconium;
f) 19 et 20 — la partie de ces catégories qui reprend les bâtiments de la Flotte, ainsi que les éléments principaux de leurs coques ou de leurs superstructures;
g) 51;
h) Les catégories suivantes du SCFA sont exclues d'une manière générale, en application des dispositions de l'article VIII, paragraphe 1 du Code du GATT: 10,12,13,14,15,16,17,19,20,28, 31, 58,59,95.

Notes générales

1. Nonobstant ce qui précède, les Accords du GATT et de libre-échange ne s'appliqueront pas aux marchés réservés aux petites entreprises ou aux entreprises détenues par des groupes minoritaires.
2. Conformément aux dispositions de l'article I, paragraphe a), du Code du GATT le transport n'est pas inclus dans les services accessoires à la passation de marchés.

Appendice D

Sources d'information sur les marchés publics

Canada

Les fournisseurs devraient profiter des publications et des séances d'information d'Approvisionnements et Services Canada (ASC) pour avoir plus de renseignements sur les marchés spécialisés des gouvernements. Plus de détails sur les procédures applicables et les produits achetés peuvent être obtenus en visitant le bureau régional d'ASC le plus proche ou les bureaux de l'administration centrale à Hull. Une liste de ces bureaux figure à l'appendice F. Le Groupe des services intégrés aux fournisseurs sert de lien entre Approvisionnements et Services, les fournisseurs, les ministères clients et les bureaux régionaux. Le *Guide du fournisseur* est un document pratique qui expose la procédure à suivre pour s'inscrire comme fournisseur éventuel du gouvernement. On peut se le procurer en écrivant à l'adresse suivante: Approvisionnements et Services Canada, Groupe des services intégrés aux fournisseurs, Direction de la gestion des données et de l'information sur les statistiques, Ottawa (Ontario), K1A 0S5, no. de téléphone (819)956-2400.

Les règlements sur les marchés de l'État sont des documents publics que l'on peut acheter en écrivant au Centre d'édition du gouvernement canadien, 45, boul. Sacré-Coeur, Hull (Québec), K1A 0S9.

Pour obtenir des renseignements quant à la Commission de révision des marchés publics du Canada, on écrit à l'adresse suivante : C.P. 1533, Succ. B, Ottawa, Canada, KIP 6P6 (Téléphone : (613) 990-1988).

Où trouver l'information sur les marchés

ASC publie depuis quelques années la liste des entreprises retenues dans le cas des contrats non classifiés de plus de 50 000 $ attribués par l'administration centrale d'ASC et des contrats de plus de 10 000 $ attribués par les bureaux régionaux. De plus, les Avis de projets de marchés soumis à la concurrence internationale aux termes du Code du GATT et au terme de l'Accord de Libre-échange étaient publiés dans la Gazette du Canada.

Ces renseignements sont maintenant disponibles au moyen d'une nouvelle publication, intitulée *Marchés publics* et obtenue par abonnement, au Centre d'édition du gouvernement canadien, 45, boul. Sacré-coeur, Hull (Québec) K1A 0S9. Marchés publics paraît chaque semaine au coût annuel de 215 $ CAN (pour le Canada), et de 258 $ US pour les autres pays.

États-Unis

Les entreprises désireuses de faire affaire avec le gouvernement américain disposent de plusieurs sources d'information. Le *Commerce Business Daily* donne la liste quotidienne des appels d'offres relatifs aux marchés publics, des contrats attribués, des possibilités de sous-traitance et des possibilités de faire affaire avec des fournisseurs étrangers. Cette publication est disponible sur abonnement annuel auprès du U.S. Government Printing Office, Superintendent of Documents, North Capitol and H Street, Washington D.C. 20402, no. de tél.: (202) 783-3238.

Les autres publications offertes par le U.S. Government Printing Office sont les suivantes : *Doing Business with the Federal Government*, publiée par la General Services Administration (GSA), *U.S. Government Purchasing and Sales Directory*, document d'information sur les produits achetés, les principaux bureaux d'achat et les spécifications, préparé par la U.S. Small Business Administration et *Selling to the Military* publié par le Département de la défense des États-Unis.

Une autre publication de la General Services Administration, intitulée *Government Business Opportunities Through the Business Service Centers*, est offerte par les centres des services aux entreprises de la GSA et les bureaux régionaux du Département du commerce des États-Unis.

D'autres publications portent sur les achats effectués par des ministères précis. Voici leur nom suivi, entre parenthèses, de l'endroit où se les procurer. *Selling to the Department of the Treasury* (U.S. Government Printing Office), *This is Interior Contract Guide* (Government Printing Office), *Selling to NASA* (administration centrale de la NASA) *Selling to the United States Department of Agriculture* (Département de l'agriculture des États-Unis), an introduction to DOE Procurement (Département de l'Énergie) et *Contracting with the United States Department of Transportation* (Département des transports des États-Unis).

Le gouvernement canadien a deux publications fort utiles sur les marchés publics américains. La première est *L'industrie canadienne et le marché américain de la défense* qu'on peut se procurer en écrivant au ministère des Affaires extérieures, Direction générale des programmes de défense, 125, Promenade Sussex, Ottawa, Canada, K1A 0G2 et la deuxième est *Vendre du matériel civil au gouvernement américain* distribuée par la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement — États-Unis (UTE), ministère des Affaires extérieures, ou par l'ambassade canadienne, Service de promotion du commerce et de l'accès aux marchés, 501, avenue Pennsylvania N.W., Washington, D.C. 20001. Tél.: (202) 682-1740.

Les bureaux commerciaux du Canada aux États-Unis peuvent être une excellente source d'information sur les marchés publics et les possibilités qui existent dans leur secteur de responsabilité respectif. On trouvera la liste de ces bureaux à l'appendice E.

Appendice E

Bureaux commerciaux canadiens situés aux États-Unis

Ambassade canadienne
501, avenue Pennsylvania N.W.
Washington, D.C. 20001
Tél.: (202) 682-1740

Consulat général canadien
400 South Tower
One CNN Tower
Atlanta, Georgia 30303–2705
Tél.: (404) 577-6810

Consulat général canadien
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tél.: (617) 262-3760

Consulat général canadien
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203–2884
Tél.: (216) 852-1247

Consulat général canadien
310 South Michigan Avenue
12th Floor
Chicago, Illinois 60604–4295
Tél.: (312) 427-1031

Consulat général canadien
Illuminating Building
Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113–1983
Tél.: (216) 771-0150

Consulat général canadien
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201–3281
Tél.: (214) 992-9806

Consulat général canadien
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243–1704
Tél.: (313) 567-2340

Consulat général canadien
300 South Grand Avenue
10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071

Consulat général canadien
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota
55415–1078
Tél.: (612) 333-4641
Tél.: (213) 687-7432

Consulat général canadien
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020–1175
Tél.: (212) 586-2400

Consulat général canadien
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California
94105
Tél.: (415) 495-6021

Consulat général canadien
412 Plaza 600
Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101–1286
Tél.: (206) 443-1777

Bureaux subsidiaires

Bureau commercial du
gouvernement canadien
Suite 1400, 20N. Orange Ave.
Orlando, Florida 3280
Tél.: (305)

Bureau commercial du
gouvernement canadien
3935 Westheimer Road
Suite 301
Houston, Texas 77027
Tél.: (713) 627-8079

Bureau de l'expansion du
commerce du gouvernement
canadien
2312 South Bemiston Avenue
Suite 800
St. Louis, Missouri 63105
Tél.: (314) 862-0130

Bureau commercial du
gouvernement canadien
1500 Columbia Plaza
250 E. 5th Street
Cincinnati, Ohio
450202
Tél.: (513) 762-7655

Bureau canadien de
l'expansion du commerce
et de l'investissement
14677 Old Ironside Drive
841-7337Suite 450
Santa Clara, California
95054
Tél.: (408) 988-8355

Bureau commercial du
gouvernement canadien
Gateway One, 9th Floor
South Wing
Pittsburgh, Pa. 15222
Tél.: (412) 392-2308

Bureau de liaison de la
Défense canadienne
11th Floor
222 North Sepulveda Blvd.
El Segundo, Ca. 90245
Tél.: (213) 335-4439

Appendice F

Points de contact pour les fournisseurs d'Approvisionnements et services Canada

Place du Portage, Phase III
11, rue Laurier
Hull (Québec)

Groupe des services intégrés aux fournisseurs
4e étage, Noyau B3
Tél.: (819) 956-3399

Unité de réception des soumissions
Noyau 0A1 (Foyer principal)
Tél.: (819) 956-3370

Direction générale des systèmes aérospatiaux, maritimes et électroniques

Direction de l'approvisionnement aérospatial et électronique
8e étage, Noyau C1
Tél.: (819) 956-1000

Direction de l'approvisionnement et armement
6e étage, Noyau C1
Tél.: (819) 956-1000

Direction générale des produits industriels et commerciaux

Direction des produits énergétiques et de transport
7e étage, Noyau B3
Tél.: (819) 956-3979

Direction des produits scientifiques, mécaniques, électriques et de construction
7e étage, Noyau A2
Tél.: (819) 956-3544

Direction des produits de consommation et de la gestion des transports
9e étage, Noyau B3
Tél.: (819) 956-3786

Direction générale des services des communications

Approvisionnement des services des communications
1er étage, Noyau C2
Tél.: (819) 956-1916

Groupe des approvisionnements d'imprimerie
Édifice de l'Imprimerie
45, boul. Sacré-Coeur
Hull (Québec)
K1A 0S7
Tél.: (819) 997-7244

* Pour les adresses à Hull, l'adresse postale est Ottawa (Canada) K1A 0S5

Points de contact pour les fournisseurs d'Approvisionnements et services Canada

L'administration centrale

Direction générale des sciences et des services professionnels

Direction des programmes scientifiques
12e étage, Noyau C1
Tél.: (819) 956-1778

Direction des services professionnels
10e étage, Noyau C1
Tél.: (819) 956-1400

Direction générale des systèmes et services d'informatique et de bureautique

Direction des opérations d'approvisionnements
2e étage, Noyau C2
Tél.: (819) 956-1184

Opérations régionales

Bureaux de l'Atlantique

Direction de l'Atlantique
Édifice Ralston, 6e étage
1557, rue Hollis
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3H 1V5
Tél.: (902) 426-9333

Région de la Nouvelle-Écosse
2, promenade Morris
Parc industriel Burnside
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
B3B 1S6
Tél.: (902) 426-3881

Région du Nouveau-Brunswick
Pièce 229, Immeuble Customs
189, rue Prince William
Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)
E2L 2B9
Tél.: (506) 648-4895

Bureau d'achats de Moncton
Région du Nouveau-Brunswick
C.P. 370
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8L4
Tél.: (506) 857-6020

Points de contact pour les fournisseurs d'Approvisionnements et services Canada

Opérations régionales

Région de Terre-Neuve
302, rue Churchill
Pleasantville
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1A 1N4
Tél.: (709) 772-5396

Région de l'Île-du-Prince-Édouard
C.P. 5000, 17, rue Queen
Édifice Lowden
Charlottetown (Î.P.É.)
C1A 7V6
Tél.: (902) 566-7386

Bureaux du Québec

Direction du Québec
3e étage, Tour Est
Complexe Guy Favreau
200, boul. René Lévesque ouest
Montréal (Québec)
H2Z 1X4
Tél.: (514) 283-6168

Région de L'Est du Québec
Pièce 301
1040, avenue Belvédère
Sillery (Québec)
G1S 4N1
Tél.: (418) 694-3151

Région de l'Ouest du Québec
800, chemin du Golf
Île-des-Soeurs
Montréal (Québec)
H3E 1G9
Tél.: (514) 283-4863

Bureaux de la Région Centrale

Direction du Centre
Place du Portage
Phase III, Noyau A1
11, rue Laurier
Hull (Québec)*
Tél.: (819) 956-3281

* L'adresse postale est Ottawa (Canada) K1A 0S5

Points de contact pour les fournisseurs d'Approvisionnements et services Canada

Opérations régionales

Région de l'Ontario
6205, rue Kestrel
Mississauga (Ontario)
L5T 2A1
Tél.: (416) 670-6262

District du sud-ouest de l'Ontario
2e étage
Immeuble public Dominion
457, rue Richmond
London (Ontario)
N6A 3E3
Tél.: (519) 679-4433

District du Sud-est de l'Ontario
407, rue Counter
Unité 20
Kingston (Ontario)
K7K 6A9
Tél.: (613) 545-8058

District du Nord de l'Ontario
147, rue McIntyre Ouest
North Bay (Ontario)
P1B 2Y5
Tél.: (705) 474-6613

Approvisionnements de Downsview
a/s BFC Toronto
Édifice 151
Downsview (Ontario)
M3K 1Y7
Tél.: (416) 635-4731

Centre d'approvisionnement de la région de la Capitale
1010, rue Somerset Ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0T4
Tél.: (613) 957-9982

Bureaux de la Région de l'Ouest

Direction de l'Ouest
C.P. 2950, Station "M"
Édifice Harry Hayes
Pièce 584
220 — 4e Avenue, Sud-Est
Calgary (Alberta)
T2G 4X3
Tél.: (403) 292-4586

Bureau d'approvisionnement
de la région du Manitoba
100, rue Otter
Winnipeg (Manitoba)
R3T 0M8
Tél.: (204) 983-6111

Région de l'Alberta et des
Territoires du Nord-Ouest
15508, 114e Avenue
Edmonton (Alberta)
T5M 3S8
Tél.: (403) 495-4001

Région de la Saskatchewan
1783, rue Hamilton
Pièce 601
Regina (Saskatchewan)
S4P 4H3
Tél.: (306) 780-7332

Bureaux régionaux du Pacifique

Direction du Pacifique
8ieme étage
1133, rue Melville
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 4E5
Tél.: (604) 666-7760

Région de Vancouver
912 — 1175, rue Douglas
Victoria,
(Colombie-Britannique)
V8W 2E1
Tél.: (604) 388-3522

Région du Yukon
102-307, rue Jarvis
Whitehorse,
(Territoire du Yukon)
Y1A 2H3
Tél.: (403) 668-5808

Région de la Colombie- Britannique
12171, Horseshoe Way
Richmond
(Colombie-Britannique)
V7A 4Z6
Tél.: (604) 272-9001

Bureau de Washington

Directeur
Région de Washington
Approvisionnements et
Services Canada
Ambassade du Canada
501, avenue Pennsylvania N.W.
Washington, D.C. 20001
Tél.: (202) 682-1740